

Г-н Георгиев, през последните години „Смарт Енерджи Груп“ реализира значителни инвестиции във фотоволтаични проекти. Какви са основните фактори, които определят дали една инвестиция в зелена енергия ще бъде успешна в България?

Успехът на една ВЕИ инвестиция в България днес вече не се дължи на един изолиран фактор, а на правилната комбинация от техническа готовност, пазарна стратегия и финансова дисциплина. Ако трябва да ги обобщя, бих посочил четири основни стълба.

Мрежата и регулаторната среда са отправни точки. Ключово е да имаш гарантиран капацитет за присъединяване при предвидими разходи и срокове. Стабилната и прозрачна политика от страна на КЕВР и ЕСО е това, което сваля риска на проекта и отваря вратите за банково финансиране.

Новият модел на монетизация също е важен. Времето на пасивното производство свърши. Проектът трябва да е разчетен така, че да остане печеливш дори при ниски пазарни цени. Затова днес ключовите инструменти за дългосрочна рентабилност са корпоративните PPA договори и задължителната интеграция на батерийни системи (BESS). Батериите ни позволяват да избягваме часовете с нулеви цени и да печелим от балансиращи услуги за мрежата.

Проектите изискват и прецизен баланс между първоначалната инвестиция и оперативните разходи, за да се подсигури добра вътрешна норма на възвръщаемост. Успешният модел винаги комбинира добре структуриран собствен капитал, гъвкаво банково кредитиране и достъп до европейски фондове.

Процедурите по ОВОС и комуникацията с местните общности също не бива да се подценяват. Проектите, които уважават екологичните стандарти и региона, в който се изграждат, преминават през административните процеси много по-бързо и без сътресения.

*Разговора водиха Силвия
Джагарова и Калоян Атанасов*

Ще изградим напълно завършена, интегрирана енергийна екосистема

Обявихте амбициозен проект за изграждане на завод за производство на соларни панели и клетки край Стара Загора. На какъв етап е проекта и какви икономически ползи очаквате да донесе той за региона и страната?

Анализирахме много внимателно развитието на отношенията между Китай и Европа, както и тенденциите в глобал-



д-р Тодор Георгиев, изп. директор на „Смарт Енерджи Груп“, „Смарт Енерджи Трейд“ и управител на „Смарт Солар“, пред Special:

ната соларна индустрия. Живеем в изключително динамични и турбулентни времена, в които решенията за подобен мащабен индустриален проект трябва да бъдат вземани след задълбочен анализ на пазарната среда, веригите на доставки и бъдещите политики на Европейския съюз.

Днес вече идва времето за същинската част – реализацията на проекта и изграждането на завода за производство на соларни



Заводът край Стара Загора

клетки и панели край Стара Загора.

Освен създаването на стотици висококвалифицирани работни места, заводът ще допринесе за развитието на местната икономика, ще привлече нови доставчици и партньори, и ще създаде условия за изграждане на цяла индустриална еко-система около производството на възобновяеми енергийни технологии.

На национално ниво **проектът има потенциала да намали зависимостта на България и Европа от внос на ключови компоненти**, да засили енергийната сигурност и да позиционира страната ни като важен производствен център в европейската зелена трансформация. Стара Загора има всички предпоставки да се превърне в символ на новата индустри-

ална и технологична енергийна икономика на България.

Как виждате развитието на пазара на зелена енергия в България през следващите пет години? Очаквате ли нов инвестиционен бум във фотоволтаичните мощности?

Пазарът на зелена енергия в България няма да спре да расте, но **ера-та на „лесния бум“ приключи**. Времето, в което просто бодваш едни панели в земята и чакаш печалба, вече е в миналото.

Истинският бум през следващите години няма да е в самите солари, а в умната инфраструктура около тях. В пиковите часове вече имаме пренасищане на мрежата и ключът към успеха стават индуст-

ще е сред водещите индустриални центрове за соларни технологии в региона

риалните батерии, хибридните паркове и балансирането на системата.

Печелившият модел до 2030 година изглежда така: комбинираш производство със съхранение и продаваш директно на бизнеса чрез дългосрочни договори. Първата вълна беше просто да строим мощности, втората вълна е да строим интелект. Ще успеят тези, които предлагат гъвкавост, а не просто мегавати.

Вие имате опит както в производството на енергия, така и в търговията с електроенергия. Как се променя ролята на енергийните търговци в условията на все по-голям дял възобновяеми източници?

Ролята ни се променя фундаментално - от класически посредници, които просто купуват и продават мегавати, ние се превръщаме в мениджъри на риска и гъвкавостта.

ВЕИ секторът донесе огромна волатилност – цените вече се сменят рязко в рамките на минути, а не на дни. Затова днес основната стойност на търговеца не е в самия обем енергия, а в прецизната прогноза и управлението на батериите.

Успешният модел вече изисква да управляваш интегриран портфейл. Да знаеш кога да произведеш, кога да затвориш енергията в батерията и в кой точно момент да я реализираш на пазара или чрез дългосрочен договор. От търговци на ток, ставаме архитекти на баланса в системата.

„Смарт Солар“ е участвала в реализирането на стотици мегавати фотоволтаични проекти в България и чужбина. Кой са най-големите технологични промени в сектора през последното десетилетие?

В последното десетилетие фотоволтаичната индустрия извърши най-радикалния си скок - тя се трансформира от скъпа, субсидирана алтернатива, в най-евтиния нов източник на енергия в глобален мащаб.

Тази промяна не е просто ценова, тя е структурна. Спадът в цената на компонентите с близо 90%, в комбинация с технологичния преход към високоефективни клетки като TOPCon и HJT, превърна соларните паркове от нишови проекти, в

Все по-често се говори за съхранение на енергия чрез батерийни системи. Смятате ли, че именно батериите ще бъдат следващата голяма инвестиционна вълна в енергетиката?

Инвестициите в батерийни системи за съхранение са следващата го-

Нашата визия е този проект да се превърне в един от водещите индустриални центрове за соларни технологии в региона.

ляма вълна. Но е важно да разберем, че това не е просто поредната пазарна мода, а фундаментална еволюция на цялата енергийна система.

С масовото навлизане на възобновяемите източници ние изгубихме базовия контрол върху прогнозируемостта на производството. Това промени изцяло дефиницията за стойност в нашия сектор. Доскоро бизнесът се измерваше в произведени мегаватчасове. Днес валутата на пазара е гъвкавостта – възможността да реагираш в рамките на минути и да пренасочваш енергийни потоци във времето. Батериите продават точно това: време и гъвкавост, а не просто електричество.

Батериите вече не са просто скъпа до-

огромни капитали. Има ли достатъчно интерес от международни инвеститори към български проекти за възобновяема енергия? Какво още трябва да направи държавата, за да привлече повече инвестиции?

Интересът на чуждестранните инвеститори към българския ВЕИ сектор безспорно е реален и устойчив. Ние сме част от общия европейски пазар, имаме отлични природни дадености и конкурентни разходи за изграждане.

България отдавна е в радар на големите инфраструктурни фондове. Но истината е, че този капитал в момента е силно предпазлив. Инвеститорите не влизат агресивно, а по-скоро изчакват, защото в регионално отношение се конкурираме с пазари като Румъния и Гърция, които често се възприемат като по-предвидими.

Основната спирачка пред по-мощния поток от капитали не е липсата на проекти, а капацитетът на мрежата и регулаторната несигурност. Всеки административен риск, всяко забавяне в процедурите по присъединяване или липса на яснота около таксите директно се „остойностява“ от инвеститорите и повишава цената на финансирането. За да отключим пъл-

бавка към соларните паркове. Те се превръщат в условие за тяхната банкова финансируемост. Чрез тях активите придобиват нова устойчивост, тъй като бизнес моделът им вече не разчита само на арбитраж между дневни и нощни цени, а на високоплатени системни услуги като честотна регулация и балансиране на мрежата.

Преминаваме през историческа трансформация: енергетиката спира да бъде индустрия на брутно производство и става индустрия на интелигентното управление на потоци. И в този нов свят батериите са основният ни инструмент за управление.

Европейският зелен преход изисква

ния потенциал на пазара, корпоративните РРА договори трябва да станат стандарт, а не изключение. А батерийните системи да получат напълно изчистена норматив-

Природният ресурс е даденост, но капиталът отива там, където има бързина, прозрачност и предвидимост.

на уредба за участие в пазара на системни услуги.

Тук ролята на държавата е критична. Тя трябва да спре да бъде просто администратор и да стане партньор в този процес - чрез ускорена модернизация на мрежовата инфраструктура, дигитализация на

Печелившият проект днес е този, който е технологично гъвкав, пазарно защитен чрез съхранение на енергията и финансово устойчив на пазарна волатилност.

разрешителните режими и осигуряване на стабилна регулаторна рамка за следващите 5 до 10 години.

В свои изяви сте посочвали, че разглеждате възможности за международна експанзия и дори проучване на пазари извън Европа. Кой региони според Вас ще бъдат най-динамични за соларната индустрия през следващото десетилетие?

Международната експанзия за нас не е просто план за бъдещето, а настояща реалност. В момента работим изключително активно в Португалия, къ-

дето вече изграждаме нови мощности. Този пазар за нас е ключов, защото Португалия е отличен пример за зряла енергийна екосистема – с много висок слънчев ресурс, високо ниво на проникване на ВЕИ и развити пазарни механизми. Опитът, който трупаме там в интеграцията на проекти и управлението на пазарния риск е безценен.

Ако погледнем извън Европа, глобалната карта ще се преначертае много динамично. Фокусът ще се измести към региони, където ВЕИ не са просто екологична алтернатива, а фундаментален двигател на индустриализацията.

Регионът на Близкия изток и Северна Африка претърпява удивителна еволюция с проекти на гигават ниво, подкрепени от силни държавни програми за диверсификация отвъд петрола. Индия и Югоизточна Азия са пазари с огромно, растящо население и бързо развиваща се индустрия, където гладът за електроенергия е огромен. Не бива да пропускаме и Латинска Америка – Чили и Бразилия, които предлагат изключителни природни дадености, съчетани с добре развити пазари за корпоративни РРА договори.

Ако погледнем напред към 2030 г., кои ще бъдат трите най-важни проекта

или стратегически цели, които бихте искали „Смарт Енерджи Груп“, „Смарт Енерджи Трейд“ и „Смарт Солар“ да са реализирали дотогава?

Стратегическата визия за нашите компании – „Смарт Енерджи Груп“, „Смарт Енерджи Трейд“ и „Смарт Солар“, се изразява в една основна цел. Тя е да изградим напълно завършена, интегрирана енергийна екосистема. Бъдещето принадлежи на тези, които контролират целия цикъл – от производството на технологията, до управлението на енергията на пазара.

За да постигнем това, сме си поставили



Инвестициите в батерийни системи за съхранение са следващата голяма вълна



три ясни, стратегически стълба.

Първо е индустриалната автономност. Ключовият ни приоритет е успешното реализиране и утвърждаване на производствения ни капацитет за соларни клетки и панели в България. С проекта ни в района на Стара Загора ние не просто изграждаме завод – ние позиционираме страната ни като реален индустриален център в европейската зелена верига за доставки.

Второ, изграждаме интелигентна енергийна платформа. Амбицията ни е да обединим в пълен синхрон нашите соларни мощности, индустриалните батерийни системи за съхранение и търговската ни структура. Чрез дигитално управление и софтуерни решения ще оптимизираме всеки киловатчас в реално време. Това е единственият начин да управляваме пазарната волатилност и да превърнем риска във възможност.

Планираме и мащабна международна експанзия. Групата ни вече има сериозен международен отпечатък с десетки успешно осъществени проекти в цяла Европа и извън нейните граници. На базата на този солиден опит и активната ни текуща работа по изграждането на нови мощности в страни като Португалия, целта ни е да разширим мащаба си още по-далеч. Гледаме към Близкия изток и ключо-

ви развиващи се пазари, за да изградим глобално диверсифициран портфейл с балансиран риск и висока устойчивост.

Визията ни за 2030 година е трансформация от отделни компании, работещи в сектора, към единен, глобален организъм,

ни решения за единични проекти, ние преминахме към мащабно, индустриално-финансово управление на портфейли от стотици мегавати и гигавати.

Технологичният скок при клетките – от PERC към новата вълна от TOPCon и HJT

Днес печелившият модел изисква пълна вертикална интеграция. Ние управляваме енергията като единен портфейл – от производството на самия панел в завода, през изграждането на парка, до съхранението и директната реализация на свободния пазар.

който съчетава високотехнологично производство, умна търговия и интелигентно управление на енергийните потоци.

Преминали сте през периоди на сериозни промени в енергийния сектор – от либерализацията на пазара, до бума на възобновяемите източници. Кое беше най-трудното бизнес решение, което Ви се е налагало да вземете, и какво научихте от него?

Когато анализираме последното десетилетие в соларната индустрия, трябва да си дадем сметка, че промяната изобщо не е само технологична, а дълбоко системна. Начинът, по който днес проектираме, изграждаме и управляваме фотоволтаичните активи, няма нищо общо с реалността отпреди десет години. Индустрията претърпя пълна метаморфоза – от търсене на чисто инженер-

технологии – в комбинация с масовата автоматизация на глобално ниво, постигната нещо историческо: соларната енергия стана най-евтиният нов източник на електроенергия в света.

Но голямата промяна, която виждаме в ежедневието си, е друга. Модерните фотоволтаични паркове вече не са пасивни инсталации. Те се превърнаха в софтуерно управлявана инфраструктура. Днес соларът е данни, изкуствен интелект за прогнозиране, интелигентни инвертори и най-важното – индустриални батерийни системи за съхранение. Интеграцията на батериите промени изцяло икономиката на нашия бизнес и превърна хибридният модел в нов пазарен стандарт.

Точно затова границите между отделните роли в сектора се размиха. Преди имаше производители, имаше търговци, имаше строители.