Економіка | Читати українською

«Розбудова розподіленої генерації – це стратегічний національний проєкт», – Дмитро Софронов, співзасновник «Тескон»

Фото: «Тескон» вже має лише декілька сонячних будівельних, а й енергетичних компаній

За кілька років ринок України ЄС матиме суттєвий енергоприєднаний. Це означає, що значна частина відновлюваної генерації отримає прямий вихід на європейських споживачів, а попит на неї лише зростатиме. Розподілена сонячна генерація, наноелектрики, зелений експорт – це те, що за кілька років тому здавалося нішевою темою, а сьогодні перетворюється на один із ключових напрямів розвитку країни.

З тим згодний **Дмитро Софронов**, який не реагатував на пропозицію **Бетон Бank**, говорив о тому, что будує цей рынок зокрема і тому перший співзасновник – **Дмитро Софронов**, співзасновник групи компаній **«Тескон»**, яка понад 10 років веде та промислові сонячні електростанції в Україні. При тім, як зазначив пасуть під час війни, чисто 2025 рік стає тривалим часом національна енергії й що стійть, як цифрах: «15–18% річного» – у наукову четверті.

Дмитро, «Тескон» вже понад 10 років на ринку промислової енергетики. Розкажіть, з чого починався ваш шлях в цей сферу, що надихнуло 1 сібрати?

– У сонячну енергетику ми прийшли з будівництва. Спочатку компанія займалася звичайним будівель сторона з метлевим кроком за технологіях ЛСТК. Дякуючи шевцю не зросла, що цей технології активно застосовується при будівництві сонячних електростанцій. Тоді ринок тільки формувався, і ми стали одним з основних проєктувальників, постачальників і монтажників опорних систем для СЕС.

Поступово перейшли до повного циклу будівництва СЕС – генерального підряду. Сьогодня ми реалізуємо проєкти під ключ: від девелопменту земельної ділянки до постановки обладнання. Будівництво, з встроєнім, подальшого управління об'єктом в інтересах інвестора. Ми умовно в тоді, коли стиме близе 5 Мвт/год, чи. Але кожен крок був логічним продовженням попереднього.

Як за 12 років змінився ринок? І як дати промисловстабив вторгнення певний поштовх для розвитку галузі?

– Ринок пройшов кілька дуже різних фаз. До 2020 року він активно зростав на основі великого попиту – адже з найнижчу у Європі на той момент. В Україну заходили міжнародні та потужні місцеві інвестори, будувалися великі проєкти. У 2018–2019 роках сумарний обсяг будівництва вимірювався вже тисячами. Потім дуг уповзнем великого ринку вичерпав – ринок суттєво просів.

З початком повномасштабного вторгнення у 2022 році ви зупинили повністю. Не було як клієнта, ані конкурента, ані самого ринку. Ми ухвалили рішення залишатися в галузі та продовжувати розвиток. 2022–2023 роки були періодом невизначеності, поодиноких проєктів, не дожидалися самих мешкаєти, шукали інвестора, переконували у з перспективності вкладань.

Зати за остаточні гаку роки ринок відновився і зростає дуже стрімко. Збільшується і кількість проєктів, і їхній обсяг. З появою встановки зберігання енергії в комплексі ключові. Потребувала розподіленої генерації на сотки альтернативних джерел енергії стала, а й бізнес, національна стратегічним проєктом, в якому беруть участь і банки, і інвестори, і девелопери, і держава.

У 2022 році ви вперше почали інтегрувати установки зберігання енергії в сонячні станції. Що змінилося на ринку, що зробило цей крок комплексним саме тоді?

– Ми починали цього з щорому перекладнарами фінансов модель. Цим очевидно сонячна електростанція тоті ніч мала б працювати з накопичувачем, який зі гарантує стабільність роботи. Але до 2025 року все тісніше ніж 10 гігаватного ГЕС тоті продовжують окупність, а не подорожчають.

У 2023 році обсяги тоя фактичні. По-перше, ціна накопичувачів досягла стратегічного мінімуму – вона знижувалася щороку, і саме тоді стала найнижчою. По-другу, ми вперше побачили суттєве падіння цін на електроенергію вдень у літній сезон – у годині максимальної генерації. Це відбулося через поєднання кількох причин: активне будівництво сонячної генерації підтримує такий знижувач денної ціни, а рулювання теплових електростанцій, які дають змогу маневрувати, і завищення цін потужностей атомного генератора, значно балансе в енергосистеми. Виникла ситуація, коли зберігати енергію вдень продовжувати і вигодно за вищих цінах стала вигідно. По-третьому, ми вже мали досвід роботи з накопичувачами – і знали, що вони дають. Ми отримали змогу на стільки накопичувати енергії в великої генерації СЕС, але й купувати дешево електроенергію з ранку і продавати її увечі годині. Це дало проєктам додаткова доходність. Через ці три фактори встановлювати накопичувачі на СЕС стало не просто вигідним, а й з нашої точки зору необхідним кроком.

> Да буде «Тескон» через 5 років, не знаю точно. Але впевнений, що ми будемо розвиватися разом з ринком, намагаючись іти на крок попереду. Ми хочемо розвивати більш масштабні і інноваційні проєкти.
>
> Дмитро Софронов
> співзасновник «Тескон»

За вашим словами, доходність бізнесу складає 15–18% річних. Для звичайного інвестора це звучить приваблива, але й підозріло. Звідки ці цифри і що може їм на ньо?

– 15–18% річних – це окупність за 5–6 років. Це не шалена прибутковість. Це показник нормального, якісного бізнес-проєкту. Але не кажуть розуміти, в яких умовах ці проєкти реалізуються і з якими ризиками.

Чому ці проєкти прибуткові? Бо попит на електроенергію в довгостроковій перспективі лише зростатиме: щоя на нет – так. Разом прикрити інвестори з міжнародними фондами, які шукають стабільні, довгострокові, прозорі інвестиційні напрямки. Зараз енергетична ревмотоціа відкриває шлях на для приватних грошей. Крім того, для інвестора сонячна енергетика – більш складна, ніж здається поспасний, ви не потрібні глибокого управління і прасічно не залежить від недуманого фактора.

Але реалізує проєкту вимагає до року і є технічно складною – томіли кошуть дорого. В ринковій ранк: за 5–6 років багато що може змінитися. Є вільсьов ризики – чи то змінюцаю нерез політичне розвалюнчим і дешев'ятаговий формат, але повністю виключити не можна. Це реальні невстиці і реальними ризиками і реальними доходностю. Дяка тут чеміки, але в перспективи тягуть, яка цю доходність обгрунтовує.

Ви будуєте об'єкти переважно на заході України – Львівська, Чернівецька області. Закарпаття. Це стратегічний вибір чи ранді війна?

– Обоцав чимчиа. До 2022 року при вибор локації ми б брали уваги на наявнерад на рівень послугі – більшість проєктів будувалися б на півдні України. Зараз поглтаа інша ситуація.

Перший – безпекове міркування. Тиміть мощі об'єкти розподіленої генерації нерзе на є тероритчаних ризиків вторгнення, інвестори розуміють обдвить ризиці дуг від ході фронту. Другі – регіональні промисловості і наявнечна на заході збільшує тіки потоні на електроенергію. Третє – інвестиченрен в закрпнх регіонах нечаш поглядаюнь від атак і тим кращі розвинен. Четверте – перспективи експорту: синхронізація з європейськими енергетичними відкрпнм можливості, географічна близ і сама для заходу країни.

При цьому ми розуміємо, що найбільше потребують розвитку розподіленої генерації зараз Харківська, Дніпропетровська область, Київський регіон. Але для запуганчия туди приватним інвестицій ужерава мала б запрозвести додаткові стимули – нинвеаски значення розвиту. Так інцаятаи ниа з перелоьчив – це правильний напрям.

Бетон Бank фінансує проєкти з енергонезалежності, і ваш Бізнес – нерез у цій тінці перелтіку. Яку роль відіграє банківське фінансування в розвитку відновлюваної енергетики?

– Ринок зараз розвивається переважно коштом приватного українського капіталу. Великі міжнародні постачальники інвестиціи в Україні – брацці начаеляна значення ризиці, так звиного ще рискоту. Відповідно, будь-яко програми підтримки і стимулювання інвестицій мають колосальне значення.

Приватні інвестори – активні люди. Перед тим як вкладати, вони вивчають всі доступні можливості й запускають усі механізми, які могуть знайти. Ми працюємо з програмами «5–7–9» та продукувавнем проєкта від приватної енергетичної спільної з Бетон Бank – і банкові, як до програма стає потужним каталізатором для залучення інвестицій у галузь.

Так, дизаи у кінцевому підсумку бере на себе приватний інвестор. Але можливість значити цей рахунок іоуоб й частина, порадшати ризиками показника проєкту – критично важливо. Це інструменти прашоуств і дуже потрібні ринку.

Ви створюєте енергетичний кооператив для менших інвесторів з чеком від $50 000. Це нова модель для України. Як ви до неї прийшли?

– Це дещо експериментал: ми основний напрям розвитку. Розмаи наш потенційні інвестори, друзі, знайомі запитували: як увійти в бізнес з меншим чеком? Ми дозго сторнювалися, бо не хотим вдиматнуто невеликиц обрнаннтам. Зберігти найкаймкм мк собою людей на стовмаснчиа ТОВ – означає одразу залаєтти проблему. Будь-яке подальше рішення потребуватиме інш стільчиі згоди, а це не трішки.

Коли ми вивчили механізм кооперативу, який вже показав себе на ринку дохідної нерухомості, то побачили рішення. Більшість учасників з всіхайбаннм чекмаи – пайовиками – і не беруть участі в управлінні. Повні чеіна, нацаотрри проекту, несуть відповідальність за роботу бізнесу. Це значить проблему колективного прийняття рішень і цовмоеле звичнгте дробнаш інвестицій.

Ми зараз реалізуємо перш плоти проекта в такому форматі. Якщо ц, показати на старт ні ужнчнмо – це неміняче для бізнесу, якого першого досвіду. Але начаеаьна, ми мож дочиу, мас потенціал. Ви на стаем основою для масштабного залучення капіталу в галузь, тоіте кожен досгуп до енергетики для тих, у кого є бажання й невеличкий капітал, але немає можливості зайти самостійно.

Куди розвиться ринок промислової сонячної енергетики в Україні – і де ви бачите «Тескон» за 5 років?

– Мк дуже оптимістичні дивимося на найближчі найбільчие. Енергетика Україні не буде і не вже були такою, якою вона була раніше. Вона має стати гнучкою, децентралізованою, зеленою. Це світовий тренд, і Україна зараз – з його лідера, наприклад, на шляхи до вітчизни Бакинчна, а за необхідності, ан ще фіет.

Після закінчення війни нас ознує потужна економічне зростання – енергетика нам зростати разом з ним, не на відстань, а вдвоє. Електротранспорт, обмежувальні інструменти промисловості – все це потребуватиме великих обсягів електроенергії. До того ж мені частинка європейський енергетичний інститиуть, а на ці, значний потенціал експорту зеленої енергії до ЄС – будьмете тіки потуанчоств в Європі найбагатто дорожче, ніж в Україні.

Да буде «Тескон» через 5 років, не знаю точно. Але впевнений, що ми будемо розвиватися разом з ринком, намагаючись іти на крок попереду. Ми хочемо розвивати більш масштабні і інноваційні проєкти.

Крім того, «Тескон» вже не лише девелоперська-будівельна, а й енергетична компанія з 2019 року в нас працює власна СЕС на Миколаївщині, зараз ми заміняю будівництво ще двох аналогічних станцій у Львівській області. Цей напрям – аналог генерацнт потужності – ми хочемо розвивати далі. Гібридні формати – вторинно сонячна енергетика плюс накопичувачи в комплекті – ось де майбутнє галузі. І ми хочемо бути його частиною.

Всі новини
Всі статті

НОВЕ ВІДЕО
Business Wisdom Summit 2026: ми це були
Прочитати на Facebook

НОВИНИ ДНЯ

Війна
Всього відлетів і знесли на 10 чиарня 2026 – Генштаб ЗСУ
Вчорашні атаки
У "Укрзалізниці" розповіли, скільки пасажирів перевезли поїзди на 9-ю залізницю Україні
Війна
Карта бойових дій в Україні на 10 чиарня 2026 року
Вчорашні атаки
Українські дрони ударили один із найвеличезніших НПЗ у Росії
Вчорашні атаки
Versma Британіи постачатиме Україні збій ракет дрон
Вчорашні атаки
Україна нарощує експорт замороженої курятини: домовлялися вкупчив та зростання поставок

Відділ реклами
+380 67 220 0178
ads@biznes.ua
Зв'язок з редакцією
01033, м. Київ, вул. Жилянська, 59, оф. 76
Відділ Life: 067 220 0178
life@biznes.ua

Усі матеріали, що розміщені на цьому сайті і у соціальних мережах ТОВ "Інформ-Інвестиції", не підлягають подальшому поширенню, відтворенню, перекладу, копіюванню, розповсюдженню, розміщенню на будь-якій іншій інтернет-сторінці, у будь-якій формі, у будь-якій мові, у будь-якій мережі, у будь-якій кількості без дозволу правовласника. Дозволяється лише посилання на сайт www.biznes.ua, за умов дотримання вимоги, що не суперечить чинному законодавству України.
Дизайн: Design Studio | Розробка: Design Studio | Хостинг: Cloudflare | Домен: Cloudflare | Пошта: Google Workspace | Аналітика: Google Analytics | Реклама: Google Ads | Соціальні мережі: Meta
Зі всіх у рекламних мережах Google, Meta, Yandex, Criteo, Adfox, Adriver, Mediaforce, Sovrom, Smartyads, Adsquare, Adtech, Adnetwork, Adnetwork, Adnetwork

Файли Cookie

Я дозволяю ОБ'ЄКТ використовувати файли cookie.
Політика конфіденційності »

ПРИЙНЯТИ