

«Розбудова розподіленої генерації – це стратегічний національний проєкт», – Дмитро Софронів, співвласник «Тескон»



«Тескон» вже не лише девелоперсько-будівельна, а й енергетична компанія:

За кілька років Україна та країни ЄС матимуть спільний енергоринок. Це означає, що вітчизняна відновлювана генерація отримає прямий вихід на європейських споживачів, а попит на неї лише зростатиме. Розподілена сонячна енергетика, накопичувачі, зелений експорт – це те, що ще кілька років тому здавалося нішевою темою, а сьогодні перетворюється на один із ключових напрямів розвитку країни.

У спецпроекті «Джерело енергії», який ми реалізуємо за підтримки Sense Bank, говоримо з тими, хто буде цей ринок зсередини. Наш перший співрозмовник – Дмитро Софронів, співвласник групи компаній «Тескон», яка понад 10 років зводить промислові сонячні електростанції в Україні. Про те, як змінилася галузь під час війни, чому 2025 рік став переломним для накопичувачів енергії й що стоїть за цифрою «15–18% річних» – у нашому інтерв'ю.

Дмитре, «Тескон» вже понад 10 років на ринку промислової енергетики. Розкажіть, з чого починався ваш шлях в цій сфері, що надихнуло її обрати?

– У сонячну енергетику ми прийшли з будівництва. Спочатку компанія займалася зведенням будівель і споруд з металевим каркасом за технологією ЛСТК. Доволі швидко ми зрозуміли, що ця технологія 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. Сьогодні ми реалізуємо проєкти «під ключ»: від девелопменту земельної ділянки до постачання обладнання, будівництва і, за потреби, подальшого управління об'єктом в інтересах інвестора. Чи уявляв я тоді, яким стане бізнес? Мабуть, ні. Але кожен крок був логічним продовженням попереднього.

Як за ці 10 років змінився ринок? І чи дало повномасштабне вторгнення певний поштовх для розвитку галузі?

– Ринок пройшов кілька дуже різних фаз. До 2020 року він активно зростав на основі зеленого тарифу – одного з найвищих 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 гігаватами. Потім регулювання зеленого тарифу змінилося – і ринок суттєво провів.

З початком повномасштабного вторгнення у 2022 році він заповнився повністю. Не було ані клієнтів, ані конкурентів, ані самого ринку. Ми ухвалили рішення залишитися в галузі та продовжувати розвиток. 2022–2023 роки були періодом невеликих, поодиноких проєктів, які доводилося самим ініціювати, шукати інвесторів, переконувати їх у перспективності вкладень.

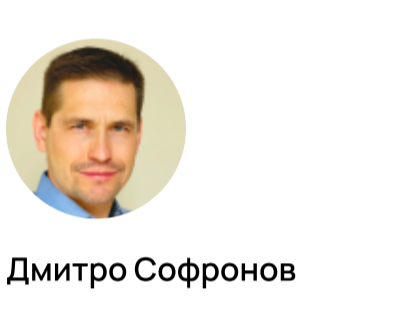
Зате за останні пару років ринок відновився і зростає дуже стрімко. Збільшується і кількість проєктів, і їхній обсяг. З'явилися установки зберігання енергії як ключовий елемент. Розбудова розподіленої генерації на основі альтернативних джерел енергії стала, я б сказав, національним стратегічним проєктом, в якому беруть участь і банки, і інвестори, і девелопери, і держава.

У 2025 році ви вперше почали інтегрувати установки зберігання енергії в сонячні станції. Що змінилося на ринку, що зробило цей крок можливим саме тоді?

– Ми очікували цього і щороку перераховували фінансові моделі. Ідея очевидна: сонячна електростанція логічно мала б працювати з накопичувачем, який згладжує нерівномірність генерації. Але до 2025 року встановлення УЗЕ погіршувало окупність проєктів, а не покращувало.

У 2025 році збіглися три фактори. По-перше, ціна накопичувачів досягла історичного мінімуму – вона знижувалася щороку, і саме торік стала найнижчою. По-друге, ми вперше побачили суттєве падіння ціни на електроенергію вдень у літній сезон – у години максимальної генерації. Це відбулося через поєднання кількох причин: активне будівництво сонячної генерації підприємствами знижувало денний попит, а руйнування теплових електростанцій, які давали змогу маневрувати, і заміщення цих потужностей атомною генерацією змінило баланс в енергосистемі. Виникла ситуація, коли зберігати енергію вдень і продавати її ввечері за вищою ціною стало вигідно. По-третє, законодавчо в Україні дозволили так званий подвійний арбітраж – власник УЗЕ отримав змогу не тільки накопичувати енергію власної генерації СЕС, але й купувати дешеву електроенергію з ринку і продавати її у пікві години. Це дало проєктам додаткову дохідність. Через ці три фактори встановлення накопичувача на СЕС стало не просто вигідним, а й з нашої точки зору необхідним кроком.

Де 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 Софронів, співвласник групи компаній «Тескон»

За вашими словами, дохідність бізнесу складає 15–18% річних. Для звичайного інвестора це звучить привабливо, але й підозріло. Звідки ця цифра і що може піти не так?

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

Чому ці проєкти привабливі? Бо попит на електроенергію в довгостроковій перспективі лише зростатиме, і ціна на неї – теж. Раніше приватні інвестори з невеликим капіталом ніколи не мали доступу до енергетики. Це був ринок великих корпорацій. Зараз енергетична революція відкриває цю галузь для приватних грошей. Крім того, для інвестора сонячна енергетика – бізнес надзвичайно пасивний, він не потребує глибокого управління і практично не залежить від людського фактора.

Але ризики є. Реалізація проєкту вимагає до року і є технічно складною – помилки коштують дорого. Є ринковий ризик: за 5–6 років багато що може змінитися. Є військові ризики – ми їх зменшуємо через географію розміщення і децентралізований формат, але повністю виключити не можна. Це реальні інвестиції з реальними ризиками і реальною дохідністю. Дива тут немає, але є перспективна галузь, яка цю дохідність обґрунтовує.

Ви будете об'єкти переважно на заході України – Львівська, Чернівецька область, Закарпаття. Це стратегічний вибір чи реалії війни?

– Обидва чинники. До 2022 року при виборі локації ми б орієнтувалися насамперед на рівень інсоляції – і більшість проєктів будувалися б на півдні України. Зараз логіка інша.

Перше – безпекові міркування. Навіть якщо об'єкти розподіленої генерації наразі не є пріоритетними цілями ворога, інвестори розумно обирають локації далі від лінії фронту. Друге – релокація промисловості й населення на захід збільшує там попит на електроенергію. Третє – енергомережі в західних регіонах менше постраждали від атак і там краще розвинені. Четверте – перспективи експорту: синхронізація з європейськими енергоринками відкриває можливості, географічно ближчі саме для заходу країни.

При цьому ми розуміємо, що найбільше потребують розвитку розподіленої генерації зараз Харківська, Дніпропетровська область, Київський регіон. Але для залучення туди приватних інвестицій держава мала б запровадити додаткові стимули і механізми зниження ризику. Такі ініціативи вже з'являються – і це правильний напрям.

Sense Bank фінансує проєкти з енергонезалежності, і ваш бізнес – якраз у цій точці перетину. Яку роль відіграє банківське фінансування в розвитку відновлюваної енергетики?

– Ринок зараз розвивається переважно коштом приватного українського капіталу. Великі міжнародні інституційні інвестори поки стримані – бракує механізмів зниження ризику, так званого де-рискінгу. Відповідно, будь-які програми підтримки і стимулювання інвестицій мають колосальне значення.

Приватні інвестори – активні люди. Перед тим як вкладати, вони вивчають всі доступні можливості й залучають усі механізми, які можуть знайти. Ми працюємо з програмою «5–7–9» та кредитуванням проєктів альтернативної енергетики спільно з Sense Bank – і бачимо, як ця програма стає потужним каталізатором для залучення інвестицій у галузь.

Так, ризик у кінцевому підсумку бере на себе приватний інвестор. Але можливість знити цей ризик хоча б частково, покращити очікувані показники проєкту – критично важливо. Ці інструменти працюють 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 радше експеримент, ніж основний напрям розвитку. Роками наші потенційні інвестори, друзі, знайомі запитували: як увійти в бізнес з меншим чеком? Ми довго утримувалися, бо не мали адекватного механізму оформлення. Зібрати незнайомих між собою людей як співвласників ТОВ – означає одразу закласти проблему: будь-яке подальше рішення потребуватиме їхньої ознобленої згоди, а це не працює.

Коли ми вивчили механізм кооперативу, який вже показав себе на ринку дохідної нерухомості, то побачили рішення. Більшість учасників є асоційованими членами – пайовиками – і не беруть участі в управлінні. Повні члени, ініціатори проєкту, несуть відповідальність за роботу бізнесу. Це знімає проблему колективного прийняття рішень і дозволяє залучати дрібніші інвестиції.

Ми зараз реалізуємо не перші пілотні проєкти в такому форматі. Якіхось помилок на старті не уникнемо – це нормально для будь-якого першого досвіду. Але механізм, на мою думку, має потенціал. Він не стане основою для масштабного залучення капіталу в галузь, проте може відкрити доступ до енергетики для тих, у кого є бажання й невеликий капітал, але немає можливості зайняти самостійно.

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

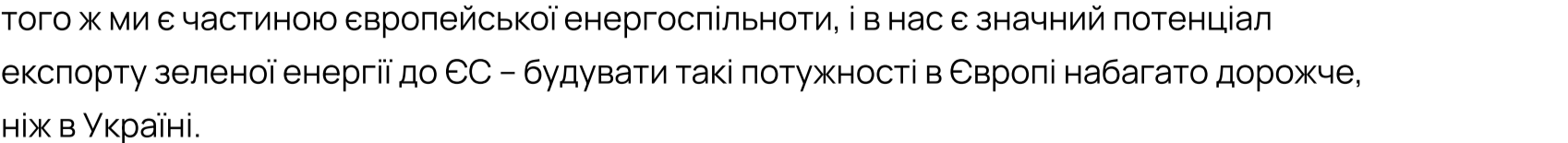
– Ми дуже оптимістично дивимося на найближче майбутнє. Енергетика України не буде і не має бути такою, якою вона була раніше. Вона має стати стійкою, децентралізованою, зеленою. Це світовий тренд, і Україна зараз – один з його лідерів, можливо, не зовсім за власним бажанням, а за необхідністю, але це факт.

Після закінчення війни нас очікує потужне економічне зростання – і енергетика має зростати разом з ним, не на відсотки, а в рази. Електротранспорт і обчислювальні потужності, промисловість – все це потребуватиме великих обсягів електроенергії. До того ж ми є частиною європейської енергоспільноти, і в нас є значний потенціал експорту зеленої енергії до ЄС – будувати такі потужності в Європі набагато дорожче, ніж в Україні.

Де 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 девелоперсько-будівельна, а й енергетична компанія: з 2019 року в нас працює власна СЕС на Миколаївщині, зараз ми закінчили будівництво ще двох власних станцій у Львівській області. Цей напрям – власні генеруючі потужності – ми хочемо розвивати далі. Гібридні формати – вітрова і сонячна енергетика плюс накопичувачі в комплексі – ось де майбутнє галузі. І ми хочемо бути його частиною.

СЕС



delo.ua Економіка Бізнес Фінанси Суспільство Спецпроекти Кар'єра Рейтинги Івенти Екологіка+ Всі новини Експерти Аналітика Дослідження Всі статті Кейси Інтерв'ю Редакція пояснює Команда Відділ реклами Політика конфіденційності

Відділ реклами +380 67 223 0178 adv@delo.ua Зв'язок з редакцією 01032, м. Київ, вул. Саксаганського, буд. 74 Корпус Б, офіс 111 info@delo.ua

Усі матеріали, які розміщені на нашому сайті з позначенням на агентство "Інтерфакс-Україна", не підлягають подальшому відтворенню та/або розповсюдженню в будь-якій формі, крім письмового дозволу агентства "Інтерфакс-Україна". Матеріали, позначені цими знаками: ПРЕСРЕЛІЗ АКТУАЛЬНО ПАРТНЕРСЬКИЙ МАТЕРІАЛ ІНФОРМАЦІЙНИЙ БІЗНЕС РЕКЛАМА АДВЕРТОРИАЛ ДІЛОВА за таким опублікована в розділі "Новини компанії" публікуються на правах реклами. За зміст реклами відповідальність несуть рекламодавці.

Онлайн-медіа «delo.ua», ідентифікатор медіа – R40-06228. Власник: ТОВ «КОМУНІКАЦІЙНИЙ ХАБ «ТЕСКОМ»». Онлайн-медіа «delo.ua» призначене для осіб старше 21 року. Використання та передрук новин, публікацій та інших матеріалів Delo.ua дозволяється тільки при вказіві активного гіперпосилання на цей матеріал у форматі "Про це повідомляє видання Delo.ua" – не менше трьохом'язобу в тексті.

Файли Сookie



Я дозволяю DELO.UA використовувати файли cookie.
Політика конфіденційності

Погоджуюсь