

Работа, работа и малко късмет. Нищо друго

Разговор с д-р инж. Димитър Белелиев – Председател на Съвета на директорите на Централна енергоремонтна база ЕАД и Председател на БАСЕЛ

Димитър Белелиев определя себе си като инженер, магистър по икономика и доктор по енергийна сигурност

- Разкажете ни за Вашата докторска дисертация

Има много системи за оценка на енергийната сигурност, с помощта на 400-500 различни показатели. Оценка обаче, формирана само на базата на статистика, не са достатъчно точни. Затова в своята дисертация аз предложих метод, който е съчетание между статистически данни и експертна оценка в осем направления. Разработва се въпросник, който се попълва от 100-150 експерти от различни области. След това информацията в него се обработва статистически и се търсят различни корелации. Данните се съпоставят с общите показатели. И всичко се систематизира. Идеята е, че енергетиката, както и икономиката, са системи, които трудно може да се анализират само на база основни показатели. Чрез тях може да се разбере какво се е случило, но не и да се прогнозира какво ще се случи. В основата на моята дисертация е именно тази теза. Защитих интересни изводи, например, че най-голямата заплаха за системата е външна, а не вътрешна. Това се потвърди и от практиката след по-малко от 2 години. Проблемът в момента със скока на цените на енергоносителите не е вътрешен за системата. Произвеждаме два пъти повече енергия отколкото потребяваме и въпреки това цената в България е по-висока в сравнение със страни, които само потребяват, без да произвеждат. Тук проблемът е външен. И политически. Лобизмът в България води до тежки деформации. В момента цената на ел. енергията у нас отново е по-висока отколкото на външните борси заради неясни лобистки практики. Голяма част от производителите на ел. енергия са на определени групировки и компании. Те имат възможност да манипулират цената на електроенергията, така че тя да е висока и да печелят милиарди. А дотациите ги дава държавният бюджет. Темата е много болезнена.

- Как попаднахте в ЦЕРБ?

По добро стечение на обстоятелствата. Около 2000-та година започна целият процес по придобиване. Разбрах, че предприятието се приватизира и реших да участвам в процедурата. Сключихме много тежък приватизационен договор, независимо че бяхме единствен участник в търга. Това беше една бизнес възможност. Реших да се възползвам от нея. Тогава, както и сега, имам и други бизнеси, но голямата ми любов стана енергетиката.

- Разкажете ни за по-интересните си дейности?

Занимавам се и със строителство. От 1996-та година имам



Д-р инж. Димитър Белелиев завършва ТУ София – машиностроителна специалност. Получава сериозно средно образование – в Националната природо-математическа гимназия, паралелка физика. Впоследствие решава, че повече няма да се занимава с теоретична физика, а с приложна, и завършва като машинен инженер в ТУ София. От 30 години работи върху алтернативни горива. Има и икономическо образование, магистър е по Енергиен бизнес от УНСС. През 2020 година защитава докторска степен на тема „Оценка на енергийната сигурност на България“. Част от свободното си време отделя на научни изследвания по темата за енергийната сигурност.

производство в Украйна. Произвеждаме съдове под налягане в гр. Харков. Предприятието все още работи. В Украйна имам и завод за производство на парафинови свещи. Това беше много интересен и добър бизнес, който, за съжаление, беше погубен от китайския внос. В предприятието работеха 70 човека! От 2 години развивам предприятието „АмонРа Енерджи“ АД, което се занимава с фотоволтаични системи и съхранение на енергия. В гр. Драгоман имам и предприятие за контактни елементи, занимава се с производство на сребърен припой.

Около 1996-та година навлязох и в бизнеса с осветление и осветителна техника. Първоначално тази идея исках да реализирам в ЦЕРБ, но това не се оказва подходящо. Закупих предприятие в гр. Драгоман с цел да създам фирма за производство за осветителни тела (лампи). Първо за енергоспестяващи, след това LED и т.н. Машините още са в гр. Драгоман, но не успяхме да се преборим с конкуренцията от Китай.

- Тайната на първия милион?

Работа, работа и малко късмет. Нищо друго. Без едно от тези две неща не става! Аз не вярвам в дългосрочни стратегии при малкия и среден бизнес. Средата, в която живеем, е доста динамична и трудно предвидима. Затова трябва да се работи. Много! Ако имаш късмет, ставаш голям, ако нямаш, сменяш бизнеса и пак се пробваш. Големите интернационални компании имат възможност да инвестират в развитие и да управляват бъдещето. В България почти няма такива фирми. За да си голяма компания, по стандартите от преди години, трябва да имаш поне 100 млн. долара оборот, за да отделиш 15-20 млн. от тях за развитие. В момента трябва да имаш половин млрд. годишно, за да се счита за голяма компания. С общ оборот от 150 млн. лв., какъвто ние имаме, не може да се инвестира в сериозна програма за развитие. Малки сме.

- ЦЕРБ е едно интересно предприятие, което трябва да има големи проекти, а за да има такива, трябва да има голям персонал. Как успявате и какви са проблемите?

За голямо предприятие в България в нашия сектор е доста трудно. Първо, пазарът у нас е малък. Затова се налага да работим и извън страната. Второ, когато пазарът е малък, или няма конкуренция, или тя е недостатъчна. Конкурентите създават среда, която те държи в кондиция, имаш възможност да заемаш хора, ноу-хау и т.н. от тях, както и те от теб. Създава се здравословна среда, в която конкурентите си помагат. В

България тези неща ги няма. България е много малък пазар. Балканите също са относително малък, сегментиран пазар. И другото, което е много важно – няма стабилност на вътрешния пазар. Това ни пречи да работим успешно и на външния. Както каза един колега, когато участвахме в търг в Сърбия: „Имате много хубава работа в България, идвате тук само за десерта. Затова печелите нашите търгове“. Не поясних, че всъщност основната ни дейност е извън нашата държава.

Винаги трябва да имаш стабилност вътре в държавата. Тя да те подкрепя. В собствената си страна да имаш работа. Държавните предприятия не създават условия за устойчиви и регулярни поръчки. При тях няма дългосрочно мислене, не знаят какво ще правят след една, две или пет години. Затова няма как да „се настроим“ към тяхната програма. Друг проблем е, че държавните предприятия изкривяват пазара на труда. Хората отиват да работят там не заради заплатата, а защото не искат да работят.

- Как стои въпросът с ЕРП-тата?

Те са почти същите. Хем са частни, хем държавни. ЧЕЗ например беше държавно предприятие. Чешките държавни предприятия имат недостатъците на държавните предприятия в България, но са „по-облагородени“. Големият проблем е, че държавните предприятия изкривяват пазара на труда. В ЕСО работеха 1000 човека преди 15 години. В момента са 5000. Да виждате да тече повече ток? Да има по-малко прекъсвания? Сигурно.

- Как набирате персонал? Доколкото знаем, сте били 1000 души.

Хиляда човека сме били много отдавна. Самият ЦЕРБ е около 200 човека. В групата от фирми работят около 350. Трудно е, няма хора, в момента дори отказваме поръчки. Не можем да си позволим добри специалисти „отвън“.

Случващото се в Украйна (което започна реално през 2014 г., като изключим ужасите на войната) беше голям шанс за България. Можехме да се възползваме от момента и да „приютим“ и руснаци, и украинци. Те дойдоха в България, но ние не им предложихме нищо. А можехме да се възползваме от това, че са образовани, качествени хора, християни, наши роднини, владеещи кирилица, повечето с български етнос и да ги интегрираме в България. Европа щеше да ни плати, за да ги интегрираме. Малко е цинично, но не се възползвахме от ситуацията и това е грешка.





Какви по-интересни проекти сте реализирани напоследък?

Имаме доста интересни и иновативни проекти. За три наши продукта получихме златен медал тази година на Международния технически панаир в Пловдив. Един от медалите е за батерийна система за съхранение на енергия от възобновяеми източници (CERB BESS). Това е система, която можем да наречем промишлен UPS (Battery Storage System). В едно изделие са интегрирани няколко възможности. Освен да работи като UPS, може да създава и енергиен остров. Системата дава възможност да се коригира косинус фи ($\cos \phi$) и е мобилна. Много добра система, която представихме преди две години, без да знаем какво ще се случи. В момента към нея има огромен интерес. Вторият продукт, за който взехме златен медал, е „Комплексна диагностика „Паспортизация“ на силови трансформатори“. Това е наша методология, единствена по рода си, ще я патентоваме. Тя дава информация за остатъчния ресурс на трансформатора. С точност от 99% може да предвиди продължителността на живота на всеки трансформатор. Това помага да се вземе адекватно решение - дали да се направи нещо, което ще удължи живота на трансформатора, или да не се предприема нищо. Третият златен медал получихме за активни съпротивления за заземяване на звездния център на силови трансформатори.

- Какво е мнението Ви за соларната енергия?

Много се говори за соларното оборудване и технологии. Никой обаче не си дава сметка, че се самоунищожаваме, когато правим големи соларни паркове. А те са катастрофа. Скоро ще съжаляваме, че сме правили такива. Соларният бизнес трябва да бъде съсредоточен в малки паркове в местата на потребление. София например може да произвежда 500 Mw електроенергия от панели, разположени по покривите. Защо трябва да се строи парк например в гр. Силистра? Соларните системи трябва да се строят там, където се консумира енергията, произведена от тях – в рамките на града, на сградата. Преносът носи загуби. При него се налага допълнително балансиране. Когато една соларна система е на мястото на потребление, самият потребител става инвеститор, става съпричастен към целия процес. Големите паркове съсипват бизнеса от дългосрочна гледна точка. Трябва да се реализират малки и средни локални проекти, така че всичко да е концентрирано на едно място, да се балансира всяка една система, а не няколко.

- От кога членувате в БАСЕЛ и защо се включихте в управлението?

ЦЕРБ е член на БАСЕЛ отдавна. Тази година, на последното общо събрание, аз, като представител на ЦЕРБ, станах Председател на Управителния съвет (преди това председател на БАСЕЛ беше г-н Таньо Танев, а преди него – г-н Александър Мавродиєв). Взехме решение, че организацията трябва да се развива с ускорени темпове, като целта е много проста – да защитава активно интересите на един от най-експортно ориентирани сектори в България – електротехника и електроника. Това е бизнесът, който прави най-голям износ, може би съвместно с машиностроенето. Той има нужда от подкрепа и представителство пред държавата. Целта на една неправителствена организация е да защитава интересите на своите членове, а не на други бизнеси. Нашата задача е да защитаваме членовете на БАСЕЛ така, че те да се развиват. Когато един бизнес е успешен, той плаща данъци и заплати, а това води до просперитет на цялата държава. Нашата идея е да подкрепяме бизнеса във всяко едно отношение, както пред държавата, така и при вътрешния обмен на информация. Вече говорих за конкуренцията – тя е най-доброто нещо за всички, естественният подбор; ние сме станали хора благодарение на конкуренцията. Целта на БАСЕЛ е да подкрепя всички членове, а не само определена част от тях.

- Как си сътрудничите БАСЕЛ с другите работодателски организации?

Поддържаме връзки с всички работодателски организации. Аз съм член на КРИБ, която е една уникално добра организация. БАСЕЛ е ситуирана в АИКБ. Водим редовни разговори с г-н Васил Велев, председател на АИКБ. Някои негови виждания много ми допадат. За нас другите работодателски организации са партньори. Членовете на нашия Управителен съвет са и в Управителния съвет на БТПП.

- Какво бихте казали в заключение на нашия разговор? Как виждате бъдещето?

Бъдещето на ЦЕРБ и БАСЕЛ зависи от бъдещето на държавата. Ако държавата върви добре, не говоря за държавните институции, а за държавата като цяло, и ние ще вървим добре. Ако държавата не върви добре, ние също няма да вървим добре.