

Вървим смело и уверено напред

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

- Каква беше миналата 2025 г. за компанията ЦЕРБ?

2025 г. беше изключително успешна за нас. Оборът надхвърли 55 млн. лева, а инвестициите в модернизация на производствената база и оборудването бяха за над 5 млн. лв. Подписахме и нови договори за настоящата година, което ни дава стабилна предвидимост и възможност за по-добро планиране. В нашия бизнес дългосрочната плановост е решаваща.

- Кои са по-интересните проекти, върху които сте работили през изминалата година?

В Гърция реализирахме два мащабни проекта за ремонт на хидрогенератори. В момента изпълняваме ремонт на четири хидрогенератора на Национална електрическа компания, както и две поръчки за топлофикационни турбогенератори за частни възложители.

През 2025 г. за поредна година сервизирахме големите турбогенератори на ТЕЦ Косово А в Прищина. Натрупаният опит ни дава увереност, че и тази година ще бъдем конкурентни в процедурата.

- Според Вас каква беше годината за българската енергетика? Увеличиха ли се плановите ремонти?

Годината беше динамична, но и донякъде противоречива. Продължава активното изграждане на ВЕИ, основно фотоволтаични централи, докато конвенционалната енергетика остава на по-заден план. Това е обяснимо – с навлизането на ВЕИ приходите на традиционните мощности намаляват.

Позитивен знак е засиленият интерес към хидроенергетиката на Балканите, включително и в България. Това показва осъзнаване на нуждата от стабилизиращи мощности – въртящи се електрически машини, които осигуряват баланс извън слънчевите часове.



Що се отнася до ремонтите – реактивният подход все още доминира. Превантивната поддръжка остава недостатъчно застъпена, а именно тя гарантира устойчивост на системата.

- Как се справяте с растящите цени на металите?

Ценовият натиск е сериозен за целия сектор „Електротехника и електроника“. Старите договори не подлежат на индексация, а новите оферти вече се изготвят при коренно различни разходи. Цените на медта и алуминия на практика се удвоиха, златото е на рекордни нива, а среброто отчете многократен ръст. Ще дам конкретен пример – сребърният припой поскъпна от около 300 на 1800 долара за килограм. При необходимост от приблизително 20 кг за ремонт на един генератор това означава десетки хиляди евро допълнителен разход. Подобна е картината и при останалите метали.

В държави като Китай и Турция действат механизми за държавна подкрепа или хеджиране на суровините, което прави техните компании по-конкурентоспособни. За европейските производители средата става все по-трудна.

- Успяхте ли да завоювате нови пазари?

По-скоро възстановяваме традиционни пазари. В Косово през последните години работим активно по ремонти на турбогенератори, а в Албания изпълнихме няколко по-малки проекта.

Засега се концентрираме върху Балканите, тъй като кадровият ресурс е ограничен. Пазарът на труда остава едно от най-сериозните предизвикателства пред индустрията.

- Има ли развитие по идеята производителите на фотоволтаична енергия да се доближат до потребителите?

За съжаление – развитието е ограничено. Изграждането на големи фотоволтаични паркове продължава, но пазарните сигнали са тревожни. През февруари имаше близо десет дни с нулева дневна борсова цена. Ако подобна тенденция се повтори през лятото, това означава сериозен натиск върху приходите на производителите.

Убедено смятам, че устойчивият модел е в развитието на малки и средни инсталации, разположени близо до потреблението – т.нар. просюмерски подход. Там се постига реален баланс между производство и консумация.

- Как виждате бъдещето на компанията Амон Ра Енерджи?

Амон Ра Енерджи се развива много динамично. През миналата година достигнахме оборот от 100 млн. лв., което представлява трикратен ръст за две години.

Това се случи въпреки почти тройното понижение на цените на оборудването. Фокусът ни е върху малки и средни фотоволтаични централи. България вече формира около 20% от оборота ни – останалите проекти са в Европа и извън нея.

На развитите пазари именно по-малките инсталации за домове и предприятия са водещи – сегмент, в който имаме сериозен потенциал.

- Какви ще бъдат акцентите на конференцията „Електроиндустрия 2026“?

Конференцията, организирана от БАСЕЛ, вече се утвърди като водещ форум за електротехническата и електронната индустрия. Миналата година събрахме над 350 участници, включително посланици, евродепутати и водещи експерти.

Основният акцент тази година ще бъде върху възможностите и рисковете, свързани с изкуствения интелект, и отражението му върху индустрията.

- Има ли решение на проблема с кадрите?

Частично решение намираме чрез наемане на работници от трети страни, но проблемът е системен. Повишаването на заплатите без ръст на производителността води до загуба на конкурентоспособност.

Механичното обвързване на минималната заплата със средната за страната създава допълнителни изкривявания. Хора има, но мотивацията за труд намалява.

Доходите трябва да растат устойчиво – чрез по-висока ефективност, инвестиции и добавена стойност, а не единствено чрез административни решения.

- Какво бихте казали в заключение?

Продължаваме да се развиваме стратегически. Към групата ни се присъедини Елиа АД – гр. Добрич, компания с капацитет в проектирането и производството на табла ниско и средно напрежение. Това допълва портфолиото ни и засилва интегрирания ни модел.

Убеден съм, че с дисциплина, професионализъм и ясна визия ще продължим да вървим смело и уверено напред.