



Президентът на САЩ, Барак Обама наблегна на големия икономически потенциал на соларната електроенергия и другите начини за добиване на т.нар. „чиста“ енергия в своята реч по време на Световния икономически форум в Давос, Швейцария. Но като че ли вече не можем да бъдем толкова ентузиазирани по тази тема, понеже положението не е толкова „слънчево“ както Президентът би искал. Все пак трябва да отбележим че 2010 г. беше пикова година за соларната индустрия, благодарение на големите субсидии от страна на правителствата в Европа, и по конкретно Германия и Италия. Новите проекти по изграждането на соларни електроцентрали скочиха от 7.2 GW през 2009 до около 15.8 GW през 2010, според данни на iSuppli.

Но предимствата в тези ключови европейски пазари се очакват да намалеят според анализаторите, които очакват по-бавен растеж през 2011. В същият момент, ако Обама наистина успее да предложи нови програми и покаже желанието да вложи средства в осъществяването им, пазарът в САЩ може да достигне по-голям растеж. В този контекст по-долу са изброени десет глобални тенденции в индустрията за соларна

електроенергия, към които Обама, американците и останалият свят трябва да обърнат внимание през 2011г.

1. **Възможност за разрастване на американския пазар** – като се има предвид големината на страната, експертите от тази индустрия дълго са разчитали някой ден САЩ да станат доминиращ производител на соларна електроенергия. Може да видим наистина доста голям напредък в тази насока като се има предвид обединението на щатските и федералните политики в тази област. Конгресът наскоро удължи срока на известна правителствена програма която помага за покриване на 30% от разходите при соларни проекти. Удължението ще приключи на 31 декември 2011 и проектите по които започват строителните работи до тази дата също ще бъдат финансирани. Този краен срок има за цел да накара компаниите да увеличат темпото на изготвяне на техните проекти.

2. **Кранчето за пари се отваря** – банките и другите инвеститори в такива проекти изглежда са увеличили своята финансова подкрепа през 2010г. и повече пари би трябвало да бъдат на разположение и тази година. U.V. Bank, клонът за рисков капитал на Pacific Gas and Electric Corp. и Rabobank са отделили милиони за обществени и промишлени съоръжения, докато NRG Energy обяви че ще инвестира до 1.55 млрд.дол. за проекти за комунални услуги със съдействието на SunPower, BrightSource Energy и First Solar. Заделянето на пари за проект който надвишава 100MW е трудна задача, докато малките по мащаби проекти са по-лесни, частично поради това че цикъла им на развитие е по-кратък. В щата Калифорния може да се постави началото на 1GW-ва програма догодина с цел да окуражи проектите до 20MW. Фирмите в останалата част на САЩ също преследват по-малките по размер проекти.

И нека не забравим най-големият банкер от всички – американското правителство. Федералното правителство предложи гаранции за големи заеми, последвани и от предложения за самите заеми за производители на соларна енергия и създатели на такива проекти през последните две години, включително и 400 млн.дол. към Abound Solar и 1.45 млрд.дол. към Abengoa Solar. Част от тази програма за гарантиране на заемите се очаква да приключи догодина и проектите които искат да бъдат одобрени трябва да почнат строителство до септември 2011.

3. **Фирмите предпочитат собствеността** – да си собственик на електроцентрала дава контрол на фирмите върху разходите за производство на електроенергия и също така получават данъчни облекчения, включително и 30% данъчен кредит одобрено от Конгреса през 2008г.

4. **Увеличено производство на фабриките** – много производители на соларни клетки и панели разширяват производството си с огромни темпове и големите стават все по-големи, което прави ситуацията за стартиращите компании още по-трудна. First Solar заявяват, че ще удвоят своето производство от 1.4GW през 2010г. до 2.7GW през 2012г. Suntech Power очаква производството им да се покачи от 1.8GW през 2010г. до 2.4GW през 2011г. JA Solar вече достигна капацитет от 1.9GW на производство на слънчеви клетки до ноември 2010г. Solar Frontier строи фабрика за 900MW, която се очаква да заработи следващата година – в момента те разполагат с две такива от по

80MW всяка. Като се има предвид всичко това, ще е много трудно за стартиращите компании да наваксат, особено за тези, които не са осигурили публично или частно финансиране. Примерно SpectraWatt, която започна производство в своята 60MW-ова фабрика в Ню Йорк тази година, наскоро обяви плановете си да съкрати над 100 работници и да преустанови работата на фабриката през пролетта на 2011г.

5. Създайте нужните материали и осъществете проекта – доста дълго време да бъдеш производител на материали и създадел на проекти изглеждаше неразумно. OptiSolar се прецака; проекта на Suntech Power за развит бизнес не се получи в САЩ. Но SunPower и First Solar показаха, че да се занимаваш с двете неща и да си успешен е възможно и по-конкретно те сами произвеждат контактите за соларните си панели. Други примери са покупката на Recurrent Energy за 305 млн.дол. от Sharp; покупката на SunRay Renewable Energy в Европа за 277млн.дол. от SunPower и First Solar закупи поредна фирма за изготвяне на проекти – NextLight за 297млн.дол. И наистина изглежда, че на пазара ще има повече такива придобивания на компании, като се има предвид, че доста от тях имат затруднения при финансирането си.

6. Соларно-термични ферми – губещо предложение? - В щата Калифорния, властите одобриха девет проекта за соларно-термични ферми през последните 4 месеца, с обща мощност 4GW и привидно това би привлекло и появата на още такива проекти. Но всъщност, няма да видите такива проекти за построяването на огромни електроцентрали, които използват огледала за насочване на слънчевите лъчи за производство на водна пара, която да задвижи турбините. Соларно-термичните ферми са големи и няколко хиляди мегавата мощност са нормата за да бъде електроцентралата икономически изгодна. Проблемът е че финансиране за такива проекти е по-трудно да се намери, отколкото за проекти, които използват соларни панели, чиято цена падна наполовина през последните две години. Освен това соларно-термичните проекти са обект на много критика и дори се водят съдебни дела за отражението им към околната среда, употребата на вода и дивата фауна. Примерите на Tessera Solar за Calico и Imperial Valley са идеални за да се види, какво може да се обърка.

7. Пазарът за хибридни слънчеви системи бавно се заформя – Група стартиращи компании постепенно сложиха началото на хибридни системи които генерират електричество и топлина за стопляне на вода или задействане на отоплителни или охладителни системи в домакинствата или офисите. Cogenra Solar изгради първият си пилотен проект в Северна Калифорния в една винена изба. Cool Energy придоби фирма в Колорадо – Xcel Energy за да стартира пилотен проект тази година. Chromasun планира да започне първата си хибридна система през 2011г. Не само технологиите са на разположение, но и очакванията се материализират. В Калифорния се сложи началото на подобни проекти в началото на тази година. В Ню Йорк също се положи началото на такива проекти през декември. И двата щата стимулират соларните електрически системи и позволяват на хибридните системи да извлекат изгода от тяхното развитие.

8. Индустрията в Канада е в разцвет – В Онтарио, Канада се стартира правителствена програма в октомври 2009г., която превърна местността в кръстопът за

развитие на соларни технологии. Провинцията също така си взе поуки от предишни времена, като реформира програмата, за да се избегне големият „бум“ в индустрията, който понякога има пагубен ефект. Властите в Онтарио, които ръководят програмата, мислят да направят дори и повече промени през тази година, включително намаление на фиксираните цени за покупка на електричество от страна на потребителите от производителите. Онтарио също така трябва да се бори с доставчици от Япония и други страни, които предлагат добри условия на доставки по цялата територия на провинцията, като изисква по-голяма част от оборудването и услугите за всеки проект да бъдат доставени от местния пазар. Тези които се занимават с подобна дейност в САЩ трябва да имат предвид програмата в Онтарио и как се развива тя. Този вид програми създадоха успешно големи пазари за тази индустрия в Европа, но също така и предизвикаха недоволството на онези, които вярваха, че цените ще се определят от пазара, а не от правителството.

9. Пазарът за първично публично предлагане на акции на фирми от този сектор изглежда недоразвит – Много стартиращи фирми си мечтаят успешно да направят първично публично предлагане и да предложат продажба на акции на индивидуални и институционални инвеститори с цел да наберат средства. Нищо подобно не се случи през 2010г. и все още много фирми в този сектор са смятани за твърде рискови от инвеститорите. Кандидатите за подобно предлагане на акции трябва да покажат, че те наистина могат да правят пари, особено след като соларната енергия се превръща в стока и много проекти се затрудняват да намерят финансиране. Въпреки това BrightSource Energy е пример за успех, но все пак инвеститорите изглежда ще останат колебливи и скептични на тази тема и през 2011г.

10. Пазарът за фото-волтаични панели се съживява – След безброй обещания години наред, няколко производители на соларни филми най-накрая разкриха готови панели, които са проектирани да се поставят на покривите на жилищни сгради и офиси. Dow Chemical смята да започне продажбата на подобни елементи през средата на 2011г. Междувременно, строителните фирми, които изграждат жилищни комплекси в Калифорния ще бъдат задължени да предлагат соларните панели като стандартна опция в своите сгради от 2011г. Това изискване ще помогне за промотиране на технологията по по-добър начин. Най-важното, до което ще доведе това е увеличение на правителствените субсидии в различни форми за подобни дейности.

Гл.редактор в Economywatch.com

Оригинален текст взет от www.economywatch.com

Превел: Айдън Мехмед