

## "ТОПЛИННИТЕ ПАЗАРИ СА ДОМИНИРАНИ ОТ ИЗКОПАЕМИ ГОРИВА, ВЪПРЕКИ ЧЕ СЪЩЕСТВУВА ДОБЪР ПОТЕНЦИАЛ ЗА ЗАМЯНАТА ИМ С УСТОЙЧИВИ ТВЪРДИ БИОГОРИВА "



Извадки от интервю с Herbert Tretter, координатор на финансирането от ЕС проект Bioenergy4Business ([www.bioenergy4business.eu](http://www.bioenergy4business.eu))

Bioenergy4Business (B4B) е проект от програма Хоризонт 2020, който се опитва да се справи с основните обществени предизвикателства за осигуряване на сигурна, чиста и ефективна енергия за Европа. Проектът има за цел улесняване на използването на наличните местни твърди биогорива за топлинни цели, вместо използването досега изкопаеми горива. Фокусирането само върху топлина е съзнателен избор, тъй като биотоплината е най-ефикасният и жизнеспособен начин на използването на биомаса в частния и в публичния сектор. Проектът включва както страни, които вече са напреднали в използването на биомаса за отопление, като Финландия, Дания, Холандия, Германия и Австрия, така и по-малко напреднали страни.

Целта е напредналите страни-партньори да прехвърлят своето ноу-хау и опит, за да популяризират "биоотоплението за страни в преход", каквито са Полша, Словакия, Хърватия и Гърция и на по-малко развитите страни като Румъния, България и Украйна. В допълнение към това, Европейската асоциация за биомаса (АЕБИОМ) се присъедини към консорциума, за да се пренесе опитът на проекта отвъд партньорските страни. Накратко, B4B събира 11 страни-партньори, желаещи да убедят ключовите заинтересовани субекти, за преминаване от изкопаеми горива към биоенергия.

Идеята на проекта всъщност идва от две прости наблюдения. Първо, твърдата биомаса, като странични продукти от дърводобивната и дървопреработвателната промишленост (горски дървесни стърготини, пелети и слама) доказва, че е евтина, надеждна и лесно достъпна опция за

гориво. В някои страни оползотворяването на биомасата е достигнало много висока степен на проникване на пазара, например биомасата за топлофикационни цели в Австрия. Напротив, по-малко развитите страни често имат топлинни пазари, доминирани от изкопаеми горива, въпреки че съществува добър потенциал за устойчиви твърди биогорива. Този потенциал често далеч не се използва пълноценно и понякога дори е напълно неизползван. За да се стимулира механизмът за промяна, трябва да бъдат създадени благоприятни условия и първо трябва да бъдат образовани ключовите заинтересовани субекти. Една от основните цели на B4B също е да се повиши интересът към биоотоплението както на политическите, така и на представителите на бизнеса от основните пазарни сегменти, както и към средно-мащабните инсталации.

Системите за отопление на твърда биомаса са особено атрактивни за инсталации с високо и постоянно търсене на топлина. Средно- и едромащабните котли на биомаса имат по-ниски инвестиционни разходи в сравнение с по-малките, които намаляват още повече при инсталации с голям брой експлоатационни часове. Ето защо европейските предприятия и големите обществени, търговски и жилищни сгради представляват интересни и перспективни пазари за отопление на твърда биомаса, а статистиката показва, че изкопаемите горива все още доминират производството на топлинна енергия в тези области.

Първият добър пример по отношение на успешното преминаване към отопление на биомаса е приложение на вътрешен пелетен котел, в детска градина „Елхица“ в Чепеларе (България). Преди осъществяване на техния проект, отоплението е било осигурявано от котел, работещ с мазут, разположен в приземния етаж. Поради високите енергийни разходи, екипът на детската градина възложил на управлението да се търсят ефективни решения за подобряване на енергийната ефективност и намаляване разходите за гориво. През 2008 г. е бил инсталирана по-модерна система с пелетен котел. Този проект показва, че общинските сгради в цяла Европа имат значителен потенциал за икономия на енергия.



Най-жизнеспособната опция в топлофикационния сектор, често използващ изкопаемо гориво, както е в страните от Източна Европа, е замяната на горивата с биогорива, като тези инвестиции не включват разходи за нови инсталации за отопление на мрежата. Новите котли на биомаса, които поемат основното натоварване, могат да работят много ефективно и икономично. Новите топлофикационни системи включват много високи инвестиционни разходи за тръбопроводи.

Проектите на топлоцентрали на биоенергия с високо и постоянно търсене на топлина и къси дължини на топлоразпределителните мрежи са най-обещаващите. Такива проекти не трябва да бъдат особено мащабни, за да са успешни.

Мащабните нови "публични инфраструктурни проекти" с по-малко привлекателни съотношения на консумирана топлина и дължина на разпределителната мрежа като цяло не предлагат с такива добри времена на възвръщаемост като опциите по-горе. Положителното възприемане на инвестиционните инфраструктурни проекти от страна на крайните потребители и на местната общност е необходим фактор за успех. Разработчиците на проекти в диалога с възложителите трябва ясно да посочват истинските предимства на биомасата в сравнение с изкопаемите горива. Първо, парите, похарчени за сметките за отопление остават в региона и създават местна добавена стойност и работни места. На второ място, изменението на климата се смекчава чрез използване на биогорива с почти нулеви вредни емисии (поради късите транспортни разстояния). И накрая приходите от предлагането на биогорива могат да покрият разходите за правилна поддръжка на горите, което позволява увеличаване на стойността на складираната дървесина. Благодарение на тези съгласувани подходи, Австрия, например, е разработила през последните 30 години 2100 проекта за отопление.

Една от първите задачи на проекта беше да се идентифицират най-обещаващите национални топлина пазарни сегменти в светлината на една евентуална възможност за преминаване на биоенергия. За тази цел, бяха интервюирани производители или вносители на вътрешни котли на биомаса, инженери по планиране и разработване на проекти, за да се събере информация за националните пазари на топлина. Резултатите от интервюто бяха допълнени със статистически данни за използването на изкопаеми горива в тези сегменти на пазара, както и съответната пазарна структура. Пазарните сегменти, които са най-често идентифицирани като обещаващи, са обществени сгради, дърводобивна и дървопреработвателна индустрия, хотелска индустрии, както и селското и горското стопанство. Други определени целеви пазари са съществуващите и нови системи за централно отопление, болници и старчески домове, търговски сгради, хранителната и фуражната индустрия и многоетажни сгради. Дейностите на проекта B4B сега ще се съсредоточат върху тези национални целеви пазари.

Ако в региона има достатъчно предлагане на биогорива, и площадката на топлоцентралата дава възможност за адекватен капацитет за съхранение, може да се развие предварителната техническа концепция за оползотворяване на биомаса и тя да бъде икономически оценена (предпроектно проучване). Ако резултатът от това проучване се окаже положителен, може да последва подробно техническо планиране на проекта от инженерна компания.

Общо казано, проектите за отопление на биомаса имат по-високи инвестиционни разходи в сравнение с проекти изкопаеми горивата, обаче те след това се компенсират поради по-ниските разходи за биогорива. Въпреки това, също е важно, че инвестиционните разходи са адекватни. Разумното планиране, което се основава на високи стандарти и опит, изисква анализ на потреблението на топлина в дълбочина (средно- и дългосрочен план). Това, от своя страна, дава възможност за технически и икономически оптимизиран дизайн и оразмеряване на компонентите

на централата (котел, тръби, склад, гориво и т.н.). По мое мнение, проекти с по-големи котли, тръби (свръхразмери) и т.н., са не само твърде скъпи, но също така и неефективни, което се означава ниска ефективност през целия живот на проекта. Запазването на първоначалните разходи, като не се инвестира достатъчно във висока ефективност, надеждност и екологосъобразно оборудване също е грешен подход и има ефект, подобен на свръхоразмеряването.

Основният инструмент за информиране на целевата аудитория е интернет страницата на проекта [www.bioenergy4business.eu](http://www.bioenergy4business.eu). Потенциалните инвеститори, оператори и разработчици на проекти могат да намерят много полезна и конкретна информация за 11-те целеви страни партньори безплатно, като например:

- Преглед на съществуващите рамкови условия (регулиране, правна, административна рамка)
- Преглед на съществуващите бизнес модели и схеми за финансиране
- Доклади за най-обещаващите топлинни пазарни сегменти в целевите страни
- Примери за добри практики на използване на отопление на биомаса и на веригите за доставка на биогорива
- Брошури за биоотопление – за собствени нужди, доставка на биогорива, област на биомаса за отопление
- Многоезичен инструмент за преобразуване параметри на биогорива, обхващащ широка гама от твърди биогорива
- Примерни договори за доставка на биогорива
- Доклад за най-добри практики
- Многоезичен инструмент за оценка на топлоцентрали и предпроектна оценка на проекти за вътрешни котли за собствени нужди
- Модел на предпроектни проучвания за отопление за собствени нужди на биомаса и топлофикационна централа на биомаса
- Препоръки за най-добрите решения за политическата рамка на отопление на биомаса

Освен това, на (потенциални) национални заинтересовани лица ще бъдат предложени следните събития: Два национални информационни дни, два национални семинара за политики, три двудневни обучителни семинари за оценка и развитие на топлофикационни проекти и две двудневни международни учебни пътувания.

B4B се стреми да убеди потенциалните инвеститори и оператори във възможностите, които дават офертите от наличните местни биогорива. Ако може да бъде създаден постоянен ръст на търсенето (ръст на пазара на търсенето в страната), доставката на биомаса ще бъде организирана

от пазара със собствени сили. За да подкрепи създаването на такава благоприятна среда, проектът изгражда мостове между политиците и участниците на пазара за подобряване на рамковите условия за отопление на основата на биомаса. Резултатите от една такава благоприятна среда са по-добър и нов достъп на твърди биогорива до интересните топлинни пазари и повече / нови твърди биогорива, използвани в Европейските пазари на топлина.

Основни данни за състоянието на развитие на биоотоплението в съответната страна, могат да бъдат получени от местни офиси за енергийно планиране, енергийни агенции, асоциации на биомаса и от специализирани проекти на ЕС, какъвто е [www.bioenergy4business.eu](http://www.bioenergy4business.eu). Подробна информация може да бъде събрана от производителите на котли на биомаса, инженерни офиси, енергийни услуги и монтажни фирми на биомаса (по-големи проекти), монтажници на биомаса (по-малки проекти) и други експерти. От април 2016 г. до юни 2017 г. местните партньори на Bioenergy4Business предлагат гореща телефонна линия за подкрепа на стартови проекти за отопление на биомаса. Предлагащите услуги са: информация за наличните субсидии, наредби, технически понятия, доставчиците на горива, до помощ при използване на инструмента на проекта за оценка на икономическата целесъобразност на проектната идея.