

Pieniądże w strumyku

➔ **Budowa elektrowni wodnej może się okazać najlepszym sposobem na zdywersyfikowanie własnego biznesu i ochronienie go przed kryzysem.** Dobrze zlokalizowana siłownia o mocy 50 kilowatów, której koszt wynosi 500-700 tys. zł, może przynieść rocznie milion złotych przychodów i nawet 200 tys. zł czystego zysku.

JACEK KRZEMIŃSKI

Współpracownik „Wprost”

Inwestycja w niewielką elektrownię wodną zwraca się po pięciu-dziesięciu latach, ale bywa, że zaczyna zarabiać na siebie znacznie szybciej. – Moja pierwsza elektrownia wodna w Starogardzie Gdańskim zwróciła się w ciągu niecałych trzech lat – mówi Dariusz Drzewiecki, przedsiębiorca z Bydgoszczy, który ma już trzy takie obiekty. Są to bardzo małe siłownie, dlatego ich łączne przychody ze sprzedaży prądu to „tylko” 700 tys. zł. Ale Drzewiecki już kupił działki pod budowę kolejnych pięciu większych elektrowni. Chce w nie zainwestować 20 mln zł i uczynić z nich swój podstawowy biznes (dziś żyje z firmy deweloperskiej oraz dwóch fabryk). Szacuje, że nakłady zwrócą mu się w ciągu siedmiu-dziewięciu lat.

Chętnych do podobnych inwestycji zaczęło przybywać w drugiej połowie 2008 r., gdy na świecie wybuchł kryzys finansowy. – Z dnia na dzień telefony zaczęły się urywać. Dzwonili głównie przedsiębiorcy, którzy mają dobrze prosperujące firmy, ale boją się o ich przyszłość i szukają działalności dającej stabilne przychody – mówi Marcin Świtajski, wiceprezes Towarzystwa Rozwoju Małych Elektrowni Wodnych, szef poznańskiej firmy Eco Inceptum.

Właściciele hydroelektrowni nie muszą się martwić o klientów i konkurencję. Zakłady energetyczne muszą odkupić każdą ilość prądu wytworzonego przez tego rodzaju siłownię po średniej rynkowej cenie. Właściciele turbin wodnych dostają dziś za swój prąd dwa i pół razy więcej niż elektrownie węglowe (370 zł za megawatogodzinę).

– **Towar wyprodukowany jest w tej samej chwili sprzedany** – mówi Mieczysław Majewski. Wspólnie z dwoma braćmi postanowili uruchomić turbiny wodne na dolnośląskiej rzece Kaczawie. Wcześniej prowadzili piwiarnię, ale znaleźli nieczynną pomiecką siłownię wodną w Prochowicach, którą wystarczyło wyremontować. Dziś mają dwie hydroelektrownie i przymierzają się do trzeciej.

Istnieje ryzyko, że pieniądze zainwestowane w hydroelektrownię się nie zwrócą, ale z powodów zależnych od samych inwestorów. – O powodzeniu projektu decyduje to, czy jest dobrze przygotowany od strony technicznej. Kluczowa jest także dobra lokalizacja – mówi Marcin Świtajski.

Największym czynnikiem ryzyka są jednak zawite procedury prawne i urzędniczy, z którymi



Dariusz Drzewiecki ma trzy małe elektrownie wodne, które dają 700 tys. zł przychodu rocznie. Kupił już działki pod budowę pięciu większych hydroelektrowni

Hydroelektrownie produkują prąd niemal bez przerwy i mogą działać nawet ponad 100 lat. W Polsce istnieją jeszcze setki niewykorzystywanych małych spiężeń rzecznych, na ogół przy nieczynnych, starych młynach, kuźniach czy krochmalniach. Główny koszt budowy elektrowni wodnej to postawienie zapory. Wystarczy znaleźć jaz albo zamknięty młyn, a wtedy koszty zmniejszają się co najmniej o 50 proc. Sama eksploatacja takiej siłowni jest tania – pochłania rocznie do 10 proc. przychodów ze sprzedaży prądu.

trzeba stoczyć walkę, aby wybudować elektrownię wodną. – Zajął mi to cztery lata. Marzy mi się, żeby koło mojej siłowni postawić tablicę: „Ta elektrownia powstała wbrew prezydentowi, premierowi, Sejmowi i urzędnikom” – mówi Bogdan Dams z Warszawy, współwłaściciel studia graficznego, który kończy właśnie budowę hydroelektrowni na rzece Radomce.