

„Sondaż” zebrany i opracowany przez SPIUG

Co branża sądzi o dotacjach na kolektory słoneczne?

Aktualna publikacja zawiera opinie i postulaty opracowane na podstawie informacji zwrotnej z sondażu rynku instalacyjno-grzewczego w Polsce, dotyczącego programu dopłat do kredytów bankowych na zakup i montaż kolektorów słonecznych przygotowanego i wprowadzonego przez NFOŚiGW. Informacja ta została zebrana przez Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych (SPIUG)

■ Środowisko instalacyjne z zadowoleniem przyjęło pierwsze informacje na temat wprowadzenia nowego systemu wsparcia dla OZE, skierowanego do indywidualnych i wspólnotowych użytkowników końcowych urządzeń wytwarzających ciepłą wodę użytkową przy wykorzystaniu energii słonecznej. Jest to krok we właściwym kierunku wsparcia rozwoju OZE w zakresie energetyki rozproszonej, w tym wypadku słonecznej. Możemy mieć nadzieję, że po tej inicjatywie zostaną wprowadzone inne programy wspierające rozwój zastosowania np. pomp ciepła, czy rekuperatorów. Jesteśmy pewni, że pomoc SPIUG przyczyni się zarówno do udoskonalenia istniejącego już systemu wsparcia dla kolektorów słonecznych, jak też pozwoli zaplanować bardziej efektywne instrumenty wspar-

cia dla stosowania innych urządzeń grzewczych opartych o czystą energię. Niniejsze opracowanie nie jest oceną wprowadzonego przed kilku miesiącami programu NFOŚiGW dotyczącego dopłat do kredytów bankowych na zakup i montaż kolektorów słonecznych. Ma na celu przekazanie do NFOŚiGW jako koordynatora programu opinii na temat jego funkcjonowania, pochodzącej bezpośrednio od grona zainteresowanych osób i firm, takich jak: producenci i dystrybutorzy kolektorów słonecznych, instalatorzy, oraz użytkownicy końcowi, do których jest skierowany program wsparcia, zaangażowanych w rozwój zastosowania rozwiązań opartych o OZE w Polsce. SPIUG jest zdania, że konstruktywna opinia, przekazana do twórcy i koordynatora

projektu, pomoże NFOŚiGW przy wprowadzaniu ewentualnych modyfikacji zarówno istniejącego programu, jak też programów wsparcia dla zastosowania czystej energii do wytwarzania ciepła w przyszłości, co wydaje się konieczne i jest oczekiwane przez rynek instalacyjno-grzewczy w Polsce.

Poniższe informacje zostały zebrane w okresie od 18.10 do 10.11.2010 roku w wyniku bezpośrednich rozmów przeprowadzanych przez SPIUG. Były to opinie:

- osób odpowiedzialnych za wprowadzanie systemów wsparcia dla OZE i sprzedaż kolektorów słonecznych u producentów;
- instalatorów bezpośrednio zaangażowanych w proces sprzedaży kolektorów i ich montaż u użytkownika końcowego;
- użytkowników końcowych, którzy bądź już skorzystali z programu, bądź planują tego typu inwestycje i rozpatrują skorzystanie z oferty NFOŚiGW;
- dystrybutorów zajmujących się sprzedażą kolektorów słonecznych na rynku polskim

Pierwsze informacje – komunikacja

Pierwsze informacje o tym, że pojawią się dotacje na kolektory dotarły do potencjalnych zainteresowanych wiosną 2010 i od tego momentu większość potencjalnych klientów-inwestorów indywidualnych powstrzymało się od zakupu urządzeń do czasu ogłoszenia programu dotacji. Efektem tego było praktycznie zatrzymanie sprzedaży kolektorów, które spowodowało znaczne ograniczenie sprzedaży w branży solarnej szacowanej jedynie na około 50% w

porównaniu do ubiegłego roku. Wszyscy zainteresowani pokładali ogromne nadzieje w zapowiadającym przez NFOŚiGW systemie wsparcia dla instalacji kolektorów słonecznych. Zdaniem rozmówców, oczekiwania co do programu były bardzo wysokie, natomiast brakowało przekazania do zainteresowanych szczegółów dotyczących programu.

PROPOZYCJA

Polityka informacyjna w zakresie projektów wprowadzanych przez NFOŚiGW – kierowana do grup docelowych tychże projektów – powinna być lepiej dopracowana i przemyślana.

Wybór grupy docelowej, do której skierowany jest program

Z dofinansowania Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) mogą skorzystać zarówno klienci indywidualni posiadający prawo do nieruchomości, jak i wspólnoty mieszkaniowe niepodłączone do sieci ciepłowniczych. W tym wypadku przekazywano nam wątpliwości, co do uzasadnienia takiego wyboru/ograniczenia grupy docelowej beneficjentów.

a. Aktualny system praktycznie **eliminuje zastosowanie dotacji w wypadku instalacji w nowych budynkach**, które – jak się ocenia – mają ponad 50% udział w rynku instalacji solarnych.

b. Drugim kryterium, które budzi sprzeciw jest **wykluczenie z możliwości skorzystania z programu potencjalnych beneficjentów, którzy są podłączeni do miejskiej sieci c.o. i c.w.u.**



Jest to sprzeczne z prawem użytkownika końcowego do wyboru źródła energii. Pomija się tym samym efekt ekologiczny, tj. redukcję ilości emitowanego CO₂, które jest naturalnym efektem ubocznym wytwarzania energii cieplnej przez konwencjonalne źródła energii cieplnej. Warto tutaj zwrócić uwagę, że od pewnego czasu w Polsce toczy się ożywiona dyskusja, w jaki sposób zrealizować ustalone z UE cele indykatywne dla redukcji CO₂. Wydaje się, że zastąpienie części energii cieplnej, wytwarzanej w źródłach konwencjonalnych przez kolektory słoneczne czy pompy ciepła, dawałby pewny udział w realizacji uzgodnionych celów.

c. Dotacja dotyczy kolektorów słonecznych, służących **tylko do wytwarzania c.w.u.**

Obecnie, coraz częściej stosuje się systemy kombinowane wykorzystujące nadmiar ciepła wytwarzanego przez kolektory do wspomagania centralnego ogrzewania, istnieją już także rozwiązania do wykorzystania tej energii w systemach klimatyzacyjnych – do produkcji chłodu. Uznanie przez NFOŚiGW zastosowania energii słonecznej do celów grzewczych/chłodniczych wydaje się logiczne z punktu widzenia realizacji programu redukcji gazów cieplarnianych w Polsce i ułatwiłoby realizację dofinansowanych projektów z technicznego i logicznego punktu widzenia.

d. Projekt przewiduje ograniczenie powierzchni kolektorów słonecznych do 1,5 m² na osobę. Respondenci tego badania zadawali pytanie „dlaczego?” Często się zdarza, że ze względu na możliwości montażowe, kolektory montuje się w układzie na południowy-wschód lub południowy-zachód pod większym kątem, w wyni-

ku czego, aby uzyskać odpowiedni efekt energetyczny, należy zastosować większą powierzchnię kolektorów, które obecnie nie są kosztem kwalifikowanym.

PROPOZYCJE

1. Objęcie programem także nowo budowane obiekty.

2. Zniesienie ograniczenia beneficjentów podłączonych do sieci miejskiej c.o. i c.w.u.

i c.w.u.

2. Uznanie zastosowania kolektorów słonecznych jako urządzeń do wytwarzania energii cieplnej służącej także do ogrzewania i chłodzenia.

3. Objęcie programem całej instalacji kolektorów słonecznych, przy uwzględnieniu kryterium ich efektywności użytkowej.

Procedury formalne konieczne do udzielenia dotacji NFOŚiGW

Sposób finansowania

a. Generalnie, uważa się, że procedury ubiegania się o kredyt z dotacją są zbyt długie. Aby otrzymać dotację należy wcześniej zaciągnąć kredyt.

Beneficjent powinien mieć wybór: dotacja do kredytu lub dotacja do instalacji słonecznej (inwestor sam zabezpiecza wtedy stronę finansową inwestycji).

Taka opinia bierze się stąd, że kredyt bankowy zjada znaczną część dofinansowania, koszty banku i procedury są zbyt długie i drogie.

Przykładowo: jeżeli otrzymamy dofinansowanie 45%, a kredyt weźmiemy na 8 lat, to wychodzi, że mamy taki sam zysk, jak kiedyś, gdy proponowano dofinansowania do

odsetek. Wynika to z faktu, że koszty kredytu są prawie tak wysokie, jak to wsparcie. W takim wypadku korzystniej by było, aby każdy beneficjent rozliczał to w formularzu PIT na koniec roku, wtedy osiągnie z tego tytułu wyraźny zysk.

b. Sam system dofinansowania, zdaniem zainteresowanych, jest w swoim założeniu ułomny, zakłada bowiem, jak było wspomniane powyżej, tylko i wyłącznie uzyskanie dofinansowania w formie kredytu. Tutaj następuje kolejny problem: klient musi posiadać odpowiednią zdolność kredytową. Jak wiemy ocena zdolności kredytowej bywa różna, co rodzi nieporozumienia nawet w sytuacji, gdy inwestor jest skłonny zapewnić inne niż bank źródła finansowania inwestycji.

c. Bardzo dużo klientów mających odpowiednie możliwości finansowania z innych źródeł niż bank, byli święcie przekonani, że zakupując i instalując zestaw solarny otrzymają zwrot 45% nakładów, bo takie jest najprostsze rozumienie dotacji. Ale niestety program dofinansowania takich klientów nie dotyczy, co także prowadzi do rozczarowań i negatywnych opinii na temat programu...

Projekt budowlano-wykonawczy i wymagania techniczne

a. Program dopłaty na częściowe spłaty kapitału kredytów bankowych przeznaczonych na zakup i montaż kolektorów dla osób fizycznych i wspólnot mieszkaniowych zakłada sfinansowanie m.in. projektu budowlano-wykonawczego i projektu instalacji, które to z zasady podwyższają koszty takiej inwestycji. Dodatkowo z codziennej praktyki wiadomo, że taką instalację dobierze i wykona instalator bez żadnych skom-

plikowanych projektów. Dzisiaj wymaga się projektu na prosty układ. Taki projekt kosztuje ok. 1000 zł i musi zmieścić się w kwocie 2500 zł brutto za 1 m² kolektora wraz z instalacją, co... jest trudne do osiągnięcia.

b. Montażu instalacji może dokonać wykonawca, który m.in. posiada certyfikat/świadectwo w zakresie doboru i montażu instalacji słonecznych. W zapisie tym mamy wyraźną sprzeczność: nie istnieją żadne prawne uwarunkowania precyzujące nadawanie wykonawcom takich certyfikatów przez producentów, co w praktyce oznacza, że może dostać je każdy instalator mający (uogólniając) uprawnienia dot. instalacji.

Jednym z priorytetów dla najbliższych działań SPIUG jest aktywny udział przy definiowaniu przepisów wykonawczych koniecznych dla wdrażania Dyrektywy 2009/28/WE, w których mogą być określone konieczne wymagania i uprawnienia.

c. Protokół końcowy musi być podpisany przez Inspektora Nadzoru w myśl „Prawa budowlanego” art. 14 ust 1 pkt 4. To generuje kolejne koszty redukujące faktyczny zysk inwestora z tytułu korzystania z programu.

PROPOZYCJE

1. Usunięcie wymagań, co do konieczności wykonania projektu technicznego, w wypadku wykonania instalacji przez autoryzowanego instalatora, który przeszedł odpowiednie szkolenie w tym zakresie.

2. Zastąpienie protokołu końcowego, podpisywanego przez inspektora nadzoru innym dokumentem, który nie będzie generował dodatkowych obciążeń dla inwestora.

3. Zdefiniowanie wartości (norm wydajnościowych), określenie minimalnej sprawności kolektora słonecznego, w oparciu o stosowane w UE normy.

Strona ekonomiczna programu wsparcia

a. Pojawiają się negatywne opinie dotyczące opłacalności programu wsparcia instalacji kolektorów słonecznych. Przekazywane opinie wskazują na nieopłacalność i trudność wykorzystania projektu. Opiniodawcy argumentują to wysokimi kosztami związanymi z formalnościami, które należy spełnić, aby uzyskać dotację.

Dotyczy to przede wszystkim biurokracji bankowej, kosztów podatku dochodowego, kosztów projektu itp.

b. Wielu potencjalnych inwestorów, którzy z zapałem podchodzili do tego programu po dokonaniu prawdziwej kalkulacji potencjalnego uzysku finansowego (oprocentowanie kredytu, podatek dochodowy od osób fizycznych i czas poświęcony na „przemieszczanie się z papierami do niedoinformowanych osób w bankach (czas to pieniądz) stwierdziło, że o owe rzeczywiście ok. 20% dotacji prościej będzie się zwrócić do instalatora i z pewnością je otrzymają, zważywszy, że średni rabat hurtowy na zestawy solarne jest stosunkowo wysoki. Instalator dostaje rabat w hurtowni powyżej 20%, ma się więc czym podzielić, a instalator i tak zarobi dodatkowo na wykonawstwie instalacji.

c. Inwestor, który dostanie dotację zobowiązany jest do odprowadzenia podatku dochodowego w wysokości 19%.

d. Inwestorzy zwracali uwagę na stosun-

kowo wysokie oprocentowanie kredytu na dotację – 7% + WIBOR.

PROPOZYCJE:

1. Stworzenie dobrze opracowanej kalkulacji wykazującej opłacalność dotacji i jej rozpowszechnienie wśród potencjalnych beneficjentów. Przykład takiej kalkulacji można prezentować na: konferencjach prasowych, stronach internetowych, w czasie szkoleń u producentów i dystrybutorów kolektorów słonecznych itp.

2. Umorzyć lub zmniejszyć podatek dochodowy od otrzymanej dotacji.

Współpraca z oddziałami banków na terenie Polski

Sprawa współpracy z bankami obsługującymi program na terenie Polski, była jednym z czołowych tematów wyrażania opinii przez naszą branżę, o funkcjonowaniu i dostępności programu dotacji do kredytów na zakup i instalację kolektorów słonecznych.

a. System informacji dla klienta indywidualnego-inwestora w bankach, które obsługują program dotacji, zdaniem klientów jest praktycznie zerowy. Personel w bankach i oddziałach nie do końca się orientuje, jakich dokumentów wymagać. Jedne życzą sobie projektu na instalację systemu, inne nie.

Z kolei gdzie indziej, urzędnicy bankowi żądają certyfikatu Keymark także tam, gdzie wystarczające jest sprawozdanie z badań na zgodność z normą PN-EN 12975-2. Brakuje jednoznacznego określenia wymogów co do kolektorów słonecznych. Wydajność

instalacji kolektorów słonecznych, zależy głównie od sprawności głównego urządzenia, tj. kolektora. Brakuje także wymogów dotyczących minimalnej sprawności kompletnej instalacji.

b. Niektórzy producenci lub dystrybutorzy wydali już swoje własne ulotki, a w zasadzie poradniki, jak sobie poradzić z dokumentami. Większy producenci poszli także o krok dalej, oddelegowali wytypowanych pracowników, którzy pomagają swoim klientom przygotować wnioski na dotację.

c. Bardzo istotnym problemem, z którym stykają się beneficjenci czy instalatorzy kolektorów słonecznych, jest bardzo różny poziom wiedzy na temat samych procedur i programu, jaki reprezentują poszczególne banki. Niektóre z nich nie mają wystarczającej wiedzy na temat programu dotacji i stwarza to duże problemy związane z obsługą dotacji. Ogólnie, ten problem można podsumować w następujący sposób:

- brak szkoleń,
- brak jasnych dla wszystkich (zrozumiałych) procedur,
- brak wzorców.

d. Występują problemy z różną interpretacją założeń programu przez poszczególne banki. Często bywa tak, że w jednym banku potrzebne są dokumenty niewymagane w drugim i odwrotnie. Brakuje też, jak było wspomniane wcześniej, jednoznacznej interpretacji, czy potrzebny jest projekt techniczny instalacji solarnej podpisany przez projektanta, czy wystarczy schemat instalacji solarnej z informacją, że jest zgodny z zaleceniami producenta. Instalatorzy spotykają się z różną interpretacją wymagań w zależności od oddziału banku. Podobnie wygląda sytu-

acja z pozwoleniami na budowę instalacji słonecznych.

e. Zgodnie z opinią niektórych instalatorów i beneficjentów, banki wykazują brak zainteresowania działaniami marketingowymi promującymi dotację na zakup instalacji słonecznych.

f. Koszty kwalifikowane nie mogą przekroczyć 2500 zł/m² powierzchni całkowitej kolektora. Zdaniem rozmówców, rzadko pracownicy banku rozumieją ten wymóg.

PROPOZYCJE

1. Zestawienie zawierające jednoznaczny wykaz dokumentów, które należy złożyć w banku, aby ubiegać się o dotację.

2. Akcje informacyjne promujące program dotacji prowadzone przez banki.

3. Obowiązkowe szkolenie oddelegowanych do obsługi programu dotacji pracowników banków w tematyce dotacji i technologii systemów słonecznego ogrzewania

ze szczególnym zwróceniem uwagi na przeprowadzenie szkoleń z odbioru instalacji.

Podsumowanie

Powyższe opracowanie dotyczyło informacji zwrotnej na temat wprowadzonego systemu dofinansowań do kredytów bankowych na zakup i instalację kolektorów słonecznych, dla klientów indywidualnych, jak i wspólnot mieszkaniowych, posiadających prawo do nieruchomości.

Zadaniem niniejszego opracowania jest przekazanie do NFOŚiGW informacji z rynku na temat przebiegu wdrażania administrowanego przez NFOŚiGW programu,

w celu jego modyfikacji i wykorzystania zdobytych w ten sposób doświadczeń w budowaniu następnych programów służących wsparciu rozwoju OZE i energetyki rozproszonej w Polsce.

W dalszej kolejności można by zaproponować system wsparcia na modernizację całego układu grzewczego, jak to jest na terenach Polski Południowej w Programach Niskiej Emisji. Pozwoliłoby to na zwiększenie rynku modernizacji i dodatkowe oszczędności CO₂ i innych gazów cieplarnianych, oraz kosztów ponoszonych przez użytkowników końcowych z tytułu zużycia

nośników energii, takich jak np. gaz. Można także w niedalekiej przyszłości pomyśleć o dofinansowaniu do pomp ciepła, które podobnie jak kolektory słoneczne cieszą się coraz większym zainteresowaniem w Polsce, jednak ich instalacja jest znacznie bardziej kosztowna w porównaniu do kolektorów słonecznych. Innym tematem, który także będzie w przyszłości rozwijać się w technice instalacyjno-grzewczej w Polsce, może być rekuperacja, ponieważ rozwiązanie to wraz z nowoczesnym systemem grzewczym zapewnia komfort i oszczędności energetyczne. ■

Symulacja zakupu kolektora słonecznego z dotacją i bez dotacji (przygotowana przez jedną z firm branży)

Założenia:

- maksymalny poziom kosztów kwalifikowanych: 12 200 zł,
- powierzchnia baterii: 4,88 m²,
- koszt kwalifikowany zakupionego zestawu: 12 200 zł.

Typ (model) kolektora: PS/PC Basic 5 m ²	Wariant z dotacją [zł]	Wariant zakupu ze środków własnych [zł]
Wartość zestawu netto katalog producenta:	9 500,00	9 500,00
Montaż	1 500,00	1 500,00
Materiał montażowy	500,00	500,00
Projekt	300,00	–
Odbiór przez inspektora nadzoru	300,00	–
VAT od powyższych pozycji	2 662,00	–
VAT od zakupu instalatora	–	1 463,00
Szacunkowy koszt obsługi kredytu (odsetki 3 lata opłaty i prowizje)	1 500,00	–
Wartość dotacji: 45% kwoty kosztów kwalifikowanych	–5 490,00	–
Podatek dochodowy 19%	1 043,10	–
Ostateczny koszt dla Inwestora:	11 815,10	12 963,00
„Zysk inwestora”	1 147,90	–
Ryzyka nieskalkulowane:		–
Nakład na uzyskanie dotacji, dojazdu, czas inwestora:	–1 000,00	–
Stawka podatku wyższa niż 19%:	–500,00	–