Producenci oceniają rynek kolektorów

Jak oceniacie Państwo dzisiejszy rynek kolektorów słonecznych? Czy sytuacja na nim jest Waszym zdaniem satysfakcjonująca?

WOLF: W ostatnich latach zauważyliśmy znaczny wzrost zainteresowania na rynku kolektorów słonecznych. Czynnikiem, który w istotny sposób wpłynął na rozwój tej branży były unijne dotacje i dopłaty m.in. w ramach programów realizowanych przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Niestety, ostatnie miesiące pokazują, że rynek zaczyna zwalniać. Brakuje bowiem systemowego wsparcia, które zapewniłoby stabilną, wieloletnią perspektywę rozwoju tego sektora. Nie ma też jasnych przepisów regulujących produkcję „zielonej energii", a świadomość Polaków w tym zakresie wciąż nie jest tak wysoka, jak w krajach Europy Zachodniej.

DE DIETRICH: Dużo uczestników, brak i niejasne zasady dofinansowania, poziom technologiczny wysoki. Konkurencja doprowadza do obniżania cen rynkowych, ale są one nadal na stosunkowo wysokim poziomie. Zwiększająca się świadomość ekologiczna społeczeństwa.

Czy rynek kolektorów słonecznych ma szansę na wzrost? W jakim segmencie, instalacji dla: domów jednorodzinnych czy instalacji wielkopowierzchniowych (duże obiekty)?

DE DIETRICH: Bez wyraźnego sygnału ze strony prawodowcy w postaci programów dopłat do ekologicznych źródeł ogrzewania rynek nie ma szansy na rozwój, bez względu na segment rynku.

HEWALEX: Nasycenie rynku polskiego jest nadal znacznie niższe niż w krajach Europy Zachodniej, co będzie stwarzać szanse na rozwój rynku. Nadal duża liczba kotłów węglowych małej mocy szacowana na około 3,8 mln, stwarza szanse dla wielu efektywnych i przyjaznych środowisku systemów ogrzewania budynków i podgrzewania wody. Wzrost znaczenia efektywności energetycznej i możliwość jej zwiększania przez stosowanie kolektorów słonecznych może dodatkowo sprzyjać rozwojowi tego rynku.

Jakie są Państwa zdaniem największe bolączki rynku kolektorów słonecznych? Co wspomaga, a co przeszkadza w jego rozwoju?

DE DIETRICH: Brak jednolitego systemu dofinansowania instycji hamuje rozwój.

HEWALEX: Jak dla wszystkich urządzeń i systemów grzewczych, barierą ograniczającą wzrost jest nie tyle brak programów wsparcia inwestycji, co mgliste zapowiedzi ich wprowadzenia w przyszłości. Zamiast naturalnego rozwoju rynku, powoduje to wstrzymywanie się potencjalnych klientów z decyzją kupna.

WOLF: Jedną z największych bolączek rynku kolektorów słonecznych w Polsce jest brak systemowego wsparcia, które obejmowałoby cały kraj i zawierało jasny plan działań, szczegółowy harmonogram oraz program szkoleniowy dla instalatorów. Na chwilę obecną nie powstała żadna ogólnopolska kampania społeczna poświęcona produkcji energii słonecznej. Brakuje też kompleksowego wsparcia dla prac badawczych poświęconych tej tematyce. Istotnym problemem są też zmieniające się regulacje prawne wymuszające na inwestorach powiązanie montażu kolektorów wodnych ze źródłem energii elektrycznej, np. fotowoltaiką. Wysokość dopłat do montażu urządzeń jest dziś znacznie niższa niż w minionych latach, a to głównie ona zachęca do instalowania kolektorów słonecznych. Istotny wpływ na rynek kolektorów słonecznych mają również spowolnienie w sektorze budownictwa, kryzys gospodarczy, niskie ceny energii czy konkurencja ze strony innych źródeł „zielonej energii".

Największy konkurent dla kolektorów słonecznych to fotowoltaika?

DE DIETRICH: W obecnym kształcie rynku raczej nie ma co mówić o konkurencji tych dwóch dziedzin. Kolektory solarne to wywarzanie ciepła, natomiast fotowoltaika to wytwarzanie energii elektrycznej. Brak rzetelnych programów dofinansowania inwestycji fotowoltaicznych, bez nich dziedzina ta będzie nadal raczkować.

HEWALEX: Przy wejściu w szczegóły i po porównaniu obydwu systemów okazuje się, że jeśli są one konkurencyjne to w wąskim zakresie. W przeciwieństwie do instalacji solarnej, instalacja PV wymaga w praktyce pracy zależnej od sieci (system ON-GRID), ze względu na niską efektywność i wysokie koszty akumulowania energii elektrycznej. Potrzeby na ciepło budynku mieszkalnego są znacznie większe niż na energię elektryczną (wg GUS średnio 83,6% na ogrzewanie i wodę, a 16,4% na energię elektryczną, gotowanie itp.), co pokazuje gdzie leży potencjał w obniżaniu obciążeń budżetu domowego. Instalacja PV służy raczej… uzyskiwaniu przychodów, ale to wymaga uzależnienia od odbiorcy energii. Również wpływ na niską emisję zanieczyszczeń odróżnia obydwa systemy. Jej powodem jest wytwarzanie lokalne ciepła, a nie energii elektrycznej. Prozaiczną barierą dla zastosowania instalacji PV jest często brak wymaganej powierzchni zabudowy, która jest kilkakrotnie większa niż dla kolektorów słonecznych.

VIESSMANN: Fotowoltaika jest czymś stosunkowo nowym na naszym rynku. U wielu inwestorów wzbudza ciekawość i nadzieje na łatwe zarabianie dodatkowych pieniędzy. Systemy wsparcia inwestycji w fotowoltaikę trochę się zmieniły i z pewnością przełoży się to na spadek zainteresowania tymi instalacjami. Kolektory słoneczne na dobre zagościły już na naszym rynku i chyba każdy wie, czego może od nich oczekiwać. Stale są udoskonalane, przez co zwiększają się możliwości ich zastosowania, inwestycja jest tańsza i bezpieczniejsza w eksploatacji. Przykładem mogą być tutaj płaskie kolektory słoneczne Viessmann z techno-

Autorzy odpowiedzi

JAROSŁAW BLOCH

KRZYSZTOF GNYRA

IRENEUSZ JELEŃ

Odpowiedzi udzielili: **TOMASZ POPIEL** (Product Menager, De Dietrich), **KRZYSZTOF GNYRA** (konsultant, Viessmann), **IRENEUSZ JELEŃ** (menedżer ds. marketingu i szkoleń, Hewalex), **JAROSŁAW BLOCH** (dyrektor handlowy, Wolf)

logią zabezpieczającą je przed przegrzewaniem Therm-Protect. Nawet w największym słońcu i przy braku odbioru ciepła płyn w kolektorach i instalacji nie zagotuje się. Dzięki temu kolektory nie są poddawane szokom termicznym i zwiększy się okres czasu, po którym należy wymieniać płyn solarny w instalacji.
W chwili obecnej, największym konkurentem dla kolektorów są powietrzne pompy ciepła do c.w.u.

Jakie są największe ograniczenia stosowania kolektorów słonecznych w Polsce (klimat, przekonania klienta, zasobność portfela klienta, poziom wykonawstwa…)?

DE DIETRICH: Czynniki finansowe decydują o braku większego zainteresowania, przekonania społeczne są pozytywne, wykonawstwo również.
VIESSMANN: Budowa domu czy modernizacja instalacji jest dla wielu sporym wyzwaniem i nie każdy od razu decyduje się dodatkowe wydatki, np. na instalację solarną. Z drugiej strony, klienci coraz bardziej uświadamiają sobie konieczność ochrony środowiska w skali globalnej i najbliższego otoczenia, w którym mieszkają. Coraz więcej osób ma świadomość wysokich kosztów utrzymania domu. Chyba każdy dzisiaj szuka jak najtańszych w eksploatacji źródeł ciepła, a kolektory mogą w tym pomóc. Można zauważyć tendencję, że ci co mają mało środków często wybierają dobre rozwiązania i urządzenia, chociaż trochę droższe. Chcą mieć dobrą instalację, do której nie trzeba dokładać. Ograniczenia stosowania kolektorów słonecznych mogą wynikać z poziomu wiedzy i jakości wykonawstwa instalacji. Niewłaściwie dobrane kolektory i wykonanie instalacji sprawia, że klient może poczuć się rozczarowany, czemu chętnie da wyraz w internecie. Czasem instalatorzy proponują klientom rozwiązania, które niekoniecznie będą najlepsze w ich domu. A z opinią instalatora, jako fachowca, klienci liczą się więc wybierają to, co im zaproponowano.

Jaki Państwa zdaniem rodzaj kolektora i w jakim układzie jest optymalny ekonomicznie dla przeciętnej polskiej 4-osobowej rodziny?

DE DIETRICH: Wybór optymalny ekonomicznie dla rodziny czteroosobowej 2 x 2,5 m^2 + zasobnik 300 l, albo 2 x 2,0 m^2 + zasobnik 200 l.
HEWALEX. Najkorzystniejsze wskaźniki „cena/wydajność" uzyskują kolektory płaskie. Czasem zakup kolektora o wyższej nieznacznie sprawności (rzędu 2÷3%) wiąże się z wydatkiem większym o 50% lub więcej. Z ekonomicznego punktu widzenia może być to nieopłacalne, gdyż wydłuży wyraźnie okres zwrotu kosztów inwestycji. Tymczasem większe znaczenie dla użytkownika powinny mieć warunki gwarancji.
VIESSMANN: Najczęściej kolektory słoneczne wspomagają ogrzewanie c.w.u. i taka instalacja dla wielu inwestorów jest optymalnym rozwiązaniem. Przy stosunkowo niewielkich kosztach inwestycji może przynosić każdego roku spore oszczędności. Doskonale sprawdzają się tutaj płaskie kolektory słoneczne, dla których w większości przypadków bez problemu znajdziemy odpowiednie miejsce zamontowania.

Czy kolektory słoneczne powinny mieć własne etykiety energetyczne rzetelnie informujące o ich parametrach?

DE DIETRICH: Informowanie o cechach technicznych ma uzasadnienie, ale nie musi być ono przymusem dyktowanym przez dyrektywę.
WOLF: Zakup i montaż kolektorów słonecznych to dla większości inwestorów niemały wydatek, dlatego podejmując decyzję o wyborze konkretnego urządzenia, warto zastanowić się, jakie rozwiązanie będzie dla nas najbardziej opłacalne.
Etykiety informujące o efektywności energetycznej poszczególnych kolektorów bez wątpienia stanowią istotne wsparcie przy podejmowaniu decyzji zakupowych. Dzięki nim inwestor w jednym miejscu może znaleźć kluczowe informacje dot. parametrów technicznych interesującego go urządzenia, takich jak sprawność optyczna czy współczynnik strat ciepła. Uznani producenci, tacy jak Wolf Technika Grzewcza, nie widzą potrzeby w ukrywaniu tego rodzaju informacji, gdyż ich urządzenia uzyskują wymagane atesty i spełniają europejskie wymogi, a dzięki zastosowaniu najnowszych rozwiązań z powodzeniem konkurują z podobnymi produktami na rynku polskim.

REKLAMA

Slim Line
KOLEKTORY SŁONECZNE INISOL
DO WSPARCIA PRODUKCJI C.W.U.
STANDARD

NOWOŚĆ 2016
Inisol DH200 SL
Inisol CH250 SL

- Ekologiczne źródło darmowej energii
- Grubość kolektora jedynie **46 mm** zapewnia łatwość montażu
- Najwyższa sprawność dzięki specjalnemu absorberowi z powłoką wysokoselektywną
- Kompleksowe pakiety solarne dopasowane do potrzeb

De Dietrich
Lider kondensacji
ECO SOLUTIONS De Dietrich

De Dietrich Technika Grzewcza Sp. z o.o.
ul. Północna 15-19, 54-105 Wrocław
e-mail: biuro@dedietrich.pl
tel. +48 71 71 27 400
www.dedietrich.pl