

Warszawa, 20 stycznia 2021 r.

## **Komentarz ekspercki**

### **Nadchodzi nowa fotowoltaika**

**Miniony rok był najlepszym w historii fotowoltaiki prosumenckiej, ale 2021 rok będzie zupełnie inny. Nadszedł czas wielkich biznesowych inwestycji fotowoltaicznych, ogromnych farm i wymagających klientów. Dla wielu sprzedawców fotowoltaiki, którzy odnotowali sukces na fali popularności programu „Mój prąd”, oznacza to konieczność odnalezienia się w nowej sytuacji. Koniec dotacji wymusi na nich poszukiwanie klientów biznesowych i próbę sprostania ich oczekiwaniom.**

#### **Energetyka konwencjonalna w kryzysie**

2020 był trudny dla energetyki. Ta trudność wynikała, rzecz jasna, z pandemii. COVID-19 dotknął obszar energetyki węglowej, która przez rozprzestrzenianie się wirusa na Śląsku doświadczyła zamknięcia kopalń i wstrzymania wydobycia węgla, koniecznego do zasilania elektrowni. Przez spadek aktywności gospodarczej spadło zapotrzebowanie na energię. I choć nie był to znaczący spadek, to warto zaznaczyć, że w tym czasie – mimo niższego zużycia – obniżeniu nie uległy ceny węgla. Nie spadły także koszty uprawnień do emisji CO<sub>2</sub>. To spowodowało przesunięcie energetyki odnawialnej, zwłaszcza źródeł zeroemisyjnych, na początek „stawki” najtańszych dostawców. Branża OZE poradziła sobie lepiej i wyszła z kryzysu obronną ręką, a pandemia i kłopoty konwencjonalnej energetyki tylko sprawiły, że odnawialne źródła energii zyskały więcej nowej przestrzeni do rozwoju.

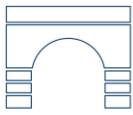
#### **Fotowoltaika zyskuje**

I tak jak w przypadku energetyki wiatrowej, wodnej czy biomasy możemy mówić o rocznym przyroście produkcji energii na poziomie około 6-8 proc. w 2020 w stosunku do 2019 roku, tak fotowoltaika odnotowała spektakularny wzrost.

W 2019 roku moc zainstalowana w PV wyniosła 1,5 GW, a na koniec 2020 udało się przekroczyć 3,5 GW, a być może – po przeliczeniu – okaże się, że będzie to 3,7 GW. Roczny przyrost możemy więc szacować na 2-2,2 GW. To oznacza wzrost na poziomie 150%! Choć oficjalne dane na ten temat zostaną opublikowane mniej więcej w połowie roku, to już teraz szacujemy liczbę prosumentów na 330 tysięcy. Wzrost jest olbrzymi, bo oznacza nawet 150 tysięcy nowych instalacji w ciągu ubiegłego roku.

#### **Rok 2021 będzie inny**

Wymienione wcześniej liczby mogą napawać optymizmem i cieszyć, ale już teraz wyraźnie widać nadchodzącą zmianę trendu. O ile jeszcze do niedawna instalacje prosumenckie stanowiły 90% (a nawet więcej) mocy wszystkich instalacji fotowoltaicznych, o tyle dziś to już prawie 80% - nawet pomimo faktu, że liczba prosumentów stale wzrasta. To zupełnie nowy rozdział dla fotowoltaiki - czas dużych farm słonecznych i złożonych przedsięwzięć biznesowych, które już za mniej więcej dwa lata zrównają się mocą zainstalowaną z instalacjami prosumenckimi. Już teraz trzeba też myśleć o tym, że właśnie rozpoczęty proces



deweloperski farmy fotowoltaicznej o mocy 40 MW zakończy się w latach 2023-2025 „hybrydą” fotowoltaiczno-wiatrową 10 MW z elektrolizerem o mocy 5 MW i magazynem wodoru.

Nie zapominajmy, że boom na fotowoltaikę prosumencką w 2020 roku to niezaprzeczalny efekt działania programu „Mój prąd”, czyli pomocy w ramach dotacji. Oczywistym jest, że tak „twardych” instrumentów dotacyjnych nie można stosować bez końca, zwłaszcza teraz, kiedy znajdujemy się między jedną a drugą perspektywą unijną. 2020 rok był jednak najlepszy nie tylko dla prosumentów, ale także dla sprzedawców, którzy dzięki umiejętnym zabiegom marketingowym wykorzystali możliwości, które dawała dotacja „Mój prąd”. W tym roku nie będzie o to tak łatwo, a rynek prosumencki zdążył się przyzwyczaić do dotacji i wciąż będzie na nie czekał – choćby w nowej perspektywie unijnej czy nowej formie. Jest bardzo prawdopodobne, że duża liczba firm, które powstały na fali popularności programu „Mój prąd”, będzie zmuszona odnaleźć się w nowych realiach i przestawić na zupełnie inne obszary – na przykład na otwarcie się na dużych klientów biznesowych. Taki klient nie jest nastawiony na dotacje, nie ma regulowanych cen energii i może być bardziej wymagający. Większe instalacje są bowiem trudniejsze do doboru, projektowania i zrealizowania. Jeżeli zmiana profilu i rynków końcowych działalności firm zajmujących się sprzedażą instalacji fotowoltaicznych się powiedzie choćby częściowo, wzrost branży zostanie podtrzymany – nawet bez udziału dotacji. Dodatkową zachętą dla przedsiębiorców będzie dalszy wzrost cen energii m.in. poprzez wprowadzenie tzw. opłaty mocowej.

### **Warunkiem wysoki profesjonalizm**

Ponadto w tym roku czeka nas wdrożenie dwóch dyrektyw unijnych, które nakazują uwolnienie cen energii, wprowadzenie taryf dynamicznych czy wreszcie – wprowadzają nową definicję prosumenta. Zgodnie z polską, która jest zbyt wąska, prosument może jedynie konsumować wyprodukowaną energię, ale nie może jej sprzedawać. Nowe wymogi UE mają to zmienić. Dodatkowo, jeżeli dyrektywy zostaną wdrożone wraz z przepisami o wspólnotach energetycznych, stworzy się kolejny rynek – dla prosumenta instytucjonalnego. Branża może więc zyskać nowych partnerów biznesowych i dobrze odnaleźć się w nowej rzeczywistości. Bezwzględny warunkiem jest jednak wysoki profesjonalizm. Partnerzy biznesowi i instytucjonalni oczekują znajomości rynku energii, a nie tylko rynku dotacji.

**Grzegorz Wiśniewski**  
**Prezes Instytutu Energetyki Odnawialnej**  
**wykładowca Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej**

\*\*\*

### **Kontakt dla mediów:**

**Mariusz Jaroń**

[m.jaron@comunicativo.pl](mailto:m.jaron@comunicativo.pl)

**794490680**