



MARCIN KACZMARCZYK

PRĄD ZE SŁOŃCA

na celowniku biznesu

Do niedawna polska fotowoltaika biła rekordy dzięki budowie przydomowych mikroinstalacji. Teraz jest inaczej – firmy przejęły pałeczkę od Kowalskiego



► Panele fotowoltaiczne na dachach dużych hal magazynowych i fabryk stają się europejskim standardem

Pod koniec grudnia spółka zielona-energia.com by EDP Energia Polska, specjalizująca się w budowie instalacji fotowoltaicznych, poinformowała o swojej kolejnej realizacji. Wysłani przez nią monterzy zainstalowali 109 modułów PV o łącznej mocy 49,6 kW na dachach budynków spółki K&M Group z Gruszczyzna pod Poznaniem. To spółka rodzinna zatrudniająca 50 osób i będąca jednym z największych

w Polsce sprzedawców papierowych i syntetycznych worków do odkurzaczy domowych.

Kilka tygodni później zielona-energia.com by EDP Energia Polska wykonała instalację fotowoltaiczną na gruncie o mocy 14,24 kW dla firmy MLK Recykling. To z kolei rodzinne przedsiębiorstwo z Bramek pod Warszawą zajmujące się kasacją pojazdów, sprzedażą używanych części samochodowych oraz skupem surowców wtórnych.

Wyliczankę instalacji fotowoltaicznych, które ostatnio spółka zielona-energia.com by EDP Energia Polska uruchomiła, można by jeszcze długo prowadzić. Były ich dziesiątki, biznes w Polsce – a przynajmniej jego znaczna część – pokochał fotowoltaikę.

– W 2020 roku uruchomiliśmy mikroinstalacje PV o łącznej mocy 30 MW. W siedmiu na 10 przypadków były to rozwiązania dla indywidualnych prosumentów, w trzech dla

FOTOWOLTAIKA DLA FIRM

firm. W tym roku zakładamy, że osiągniemy podobny wynik, ale proporcje się odwróciły – mówi Łukasz Fonfara, dyrektor zarządzający w spółce zielona-energia.com by EDP Energia Polska.

Jego zdaniem podejście firm do własnych instalacji fotowoltaicznych bardzo się zmieniło w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy.

– Kiedyś interesowały się tym nieliczne przedsiębiorstwa, głównie te, dla których ważny był zrównoważony rozwój. Teraz na pierwszym planie wydaje się jednak wątek ekonomiczny całego przedsięwzięcia – opowiada.

ENTUZJAZM POLSKICH FIRM do własnych słonecznych źródeł zasilania nie narodził się natychmiast. W ubiegłym roku, zaraz po napaści Rosji na Ukrainę, rynek na chwilę zamarł. Duża niepewność nie sprzyjała inwestycjom. Był to szczególnie trudny czas dla firm zajmujących się montażami mikroinstalacji, ponieważ do obaw związanych z wojną doszła jeszcze zmiana systemu rozliczenia z prosumentami – pojawił się net-billing.

Ta zmiana wprowadzona od początku kwietnia ubiegłego roku spowodowała gwałtowny spadek zainteresowania fotowoltaiką wśród indywidualnych prosumentów.

Nasz nowy model finansowania inwestycji w farmy fotowoltaiczne Energy Saving Company (ESCO) to rozwiązanie, które nie tylko nie obciąża CAPEX firmy, ale również stabilizuje i obniża koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa

ŻANETA KOŹMIŃSKA

dyrektorka zarządzająca,
członek zarządu
Revolt Energy

– Ten rynek zamarł. Teraz się stopniowo odbudowuje – dodaje Łukasz Fonfara.

Firmy natomiast, kiedy pierwszy szok związany z wojną na Wschodzie minął i kiedy pojawił się kolejny związany z rosnącymi cenami energii, zaczęły mocniej interesować się montażem własnych instalacji OZE. Szczególnie pod koniec roku, kiedy zaczęły do nich przychodzić propozycje nowych umów z kontrahentów energetycznych.

– Wysokie ceny energii spowodowały, że skrócił się czas zwrotu instalacji PV – nawet do 4 lat – dodaje Łukasz Fonfara.

BIZNES NIE CHCE SIĘ WYŁĄCZNIE OGRANICZAĆ do inwestycji w mikroinstalacje fotowoltaiczne. Większe firmy wykraczają ze swoimi inwestycjami w zieloną energię zdecydowanie poza obowiązujący teraz dla mikroinstalacji limit 50 kW.

Krakowska firma JWA, świadcząca różnego rodzaju usługi w zakresie szeroko rozumianego „zielonego budownictwa”, w tym dotyczące np. certyfikatów BREEAM,

▼
4
LATA

NAWET W TAK KRÓTKIM CZASIE

może dzisiaj zwrócić się inwestycja we własną farmę PV

wyliczyła niedawno, jak zmniejszyły się emisje gazów cieplarnianych przez nowe farmaceutyczne centrum dystrybucyjne Maersk w Mszczonowie. I tak...

– W 2022 osiągnięto redukcję ekwiwalentu CO₂ o ponad 80 proc. w operacjach w porównaniu do starszego farmaceutycznego centrum dystrybucyjnego, które Maersk ma w tej samej lokalizacji, i jednocześnie obniżono emi-

sje starszego magazynu o 19 proc. z energii fotowoltaicznej dostarczonej bezpośrednio z nowej jednostki – mówi dr Jakub Mach, Country Manager Maersk.

W znacznym stopniu taka redukcja emisji gazów cieplarnianych była możliwa dzięki temu, że na dachu nowego centrum zainstalowano panele fotowoltaiczne o mocy 1008 kWp. Współpracują one z litowo-jonowym magazynem energii o pojemności 1065 kWh i mocy znamionowej 400 kW. Dzięki temu systemowi, jak mówi Jakub Mach, Maersk może prowadzić magazyn w znacznym stopniu przy wykorzystaniu zielonej energii. To oczywiście nie tylko jest korzystne dla środowiska, ale również przynosi dzisiaj potężne i wymierne oszczędności na kosztach zakupu energii.

FOTOWOLTAIKA NA DACHACH MAGAZYNÓW

i hal fabrycznych powoli staje się standardem w wypadku nowych hal magazynowych budowanych przez znanych deweloperów. 7R np. poinformował z początkiem marca, że rozpoczął budowę nowego obiektu na Pomorzu. 7R City Park Gdańsk Airport I docelowo będzie miał trzy hale o łącznej powierzchni ok. 40,5 tys. mkw. Nowy obiekt, jak twierdzi deweloper, zapewni przyszłym najemcom liczne udogodnienia.

– Na terenie kompleksu powstaną trzy nowoczesne hale z innowacyj-



FOTOWOLTAIKA DLA FIRM

nymi i ekologicznymi rozwiązaniami. Wnętrza będą doświetlone światłem dziennym oraz lampami LED. Przewidziano również instalację fotowoltaiczną o mocy 250 kWp z możliwością jej rozbudowy. 7R zapewni także najwyższej jakości izolację termiczną ścian. Kompleks będzie posiadał ekologiczny certyfikat BREEAM na poziomie Very Good – podaje 7R.

ZAINTERESOWANIE BUDOWĄ WŁASNYCH INSTALACJI fotowoltaicznych byłoby zapewne jeszcze większe, gdyby nie cały czas wysoki ich koszt.

Za mikroinstalację dla firmy o mocy 50 kW trzeba teraz zapłacić około 180 tys. zł, większe farmy stawiane na własne potrzeby mogą kosztować spokojnie co najmniej kilka- lub kilkunastokrotnie więcej. Nie wszystkie firmy zainteresowane tańszą energią mają środki na takie inwestycje. Niektóre spółki zajmujące się budową farm PV dostrzegły już ten problem.

Revolt Energy pod koniec ubiegłego roku zakończył pracę nad nowym modelem finansowania inwestycji w farmy fotowoltaiczne – Energy Saving Company (ESCO).

– To rozwiązanie, które wspiera przedsiębiorców w drodze do zielonej transformacji. Jeśli nie chcą lub nie mogą sobie pozwolić na jednorazowy duży wydatek, koszty za wybudowanie farmy są rozłożone w latach. Bez wkładu własnego, bez konieczności uzyskiwania pozwoleń – mówi Żaneta Koźmińska, dyrektor zarządzająca, członek zarządu Revolt Energy.

Za proces przygotowania inwestycji w nowym modelu finansowania ESCO i weryfikacji dokumentów odpowiada zarówno Revolt Energy, jak i jego partnerzy – firma ESCOlight.

– Również etap developmentu jest po naszej stronie. Dopiero w momencie, kiedy instalacja zaczyna



W 2020 roku w siedmiu na dziesięć przypadków w mikroinstalacje PV inwestowali indywidualni prosumenci. W pozostałych firmy. Dzisiaj te proporcje się odwróciły

ŁUKASZ FONFARA

dyrektor zarządzający w spółce zielona-energia.com by EDP Energia Polska

pracować i produkować prąd, firma płaci za abonament. Przez cały czas trwania umowy klient ma zapewnione uzyski energii oraz serwis, który gwarantuje wykonawca – tłumaczy Żaneta Koźmińska.

W TYM MODELU MOGĄ POWSTAWAĆ DUŻE FARMY. Revolt Energy nie ma żadnych ograniczeń wielkościowych i jest w stanie rozmawiać o naprawdę wielkoformatowych inwestycjach. Minimalnym progiem wejścia jest natomiast inwestycja o wartości 100 tys. euro.

Umowy w ramach ESCO na dostawy energii mogą być podpisane co najmniej na 5 lat i maksymalnie na 15. W tym czasie dochodzi do spłacenia inwestycji, a instalacja przechodzi na własność firmy, która skorzystała z oferty Revolt Energy. Nie zmienia się przy tym wysokość wyliczonego abonamen-

tu, w okresie finansowania inwestycji jest niezmienna.

– To daje ogromne poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji kosztowej – i taki od początku był zamysł konstruowania całego rozwiązania. To bardzo ważny argument szczególnie w dzisiejszych czasach, kiedy rynek energii zmienia się z miesiąca na miesiąc, a koszty prądu stały się pierwszą blokadą, chociażby w planowaniu produkcji czy działalności wielu firm. Wprowadzamy na rynek rozwiązanie, które nie tylko nie obciąża CAPEX firmy, ale również stabilizuje i obniża koszty funkcjonowania przedsiębiorstw – podsumowuje Żaneta Koźmińska.

Fotowoltaika w najbliższej przyszłości powinna się w Polsce dalej rozwijać. Zarówno dlatego, że tego chcą firmy zaniepokojone skokami cen energii na rynku, jak i dlatego, że pojawiają się rozwiązania ułatwiające przeprowadzanie zielonych inwestycji. Pozytywne jest też tutaj nastawienie polityków – zarówno szczebla unijnego, jak i rządowego oraz lokalnego.

W połowie marca minister klimatu i środowiska Anna Moskwa w rozmowie z PAP powiedziała, że uzyskanie 27 gigawatów zainstalowanej mocy w fotowoltaice do 2030 r. jest możliwe. Całkiem niezły wynik, biorąc pod uwagę, że według danych na koniec ubiegłego roku moc zainstalowana fotowoltaiki w Polsce przekroczyła 12 GW, a liczba prosumentów 1,2 mln.

– Jesteśmy absolutnie spokojni co do tego celu (27 GW w 2030 roku), który ogłaszamy. On jest, nawet bym powiedziała, że konserwatywny – przekazała minister.

Wskazała przy tym na dwa, jej zdaniem, pozytywne aspekty: rosnącą liczbę magazynów energii przy gospodarstwach domowych oraz fakt, że coraz więcej firm decyduje się na instalacje fotowoltaiczne. Podkreśliła, że są to nie tylko największe spółki, ale także np. sieci handlowe oraz mniejsze przedsiębiorstwa. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

180
TYS. PLN

MNIEJ WIĘCEJ TYLE muszą teraz wydać przedsiębiorstwa na budowę farmy fotowoltaicznej o mocy 50 kW