



Stowarzyszenie Producentów
i Importerów **Urządzeń Grzewczych**

**INFORMACJA ZWROTNA Z RYNKU INSTALACYJNO-
GRZEWczego W POLSCE, DOTYCZĄCA PROGRAMU
DOPLAT DO KREDYTÓW BANKOWYCH NA ZAKUP I
MONTAŻ KOLEKTORÓW SŁONECZNYCH
PRZYGOTOWANEGO I WPROWADZONEGO PRZEZ
NFOŚiGW**

**Zebrane przez Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń
Grzewczych (SPIUG)**

Warszawa, 10 listopada 2010 r.

INFORMACJA ZWROTNA Z RYNKU INSTALACYJNO-GRZEWCZEGO W POLSCE, DOTYCZĄCA PROGRAMU DOPŁAT DO KREDYTÓW BANKOWYCH NA ZAKUP I MONTAŻ KOLEKTORÓW SŁONECZNYCH PRZYGOTOWANEGO I WPROWADZONEGO PRZEZ NFOŚiGW

Zebrana przez Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych (SPIUG)

Warszawa, 10 listopada 2010 r.

1. Wstęp

Stowarzyszenie Producentów i Importerów Urządzeń Grzewczych, jest organizacją, która skupia przedstawicieli firm i firmy, których udział w polskim rynku kolektorów słonecznych i pomp ciepła ocenia się na ok. 30% z tendencją wzrastającą.

Organizacja skupia członków działających na rynku instalacyjno-grzewczym w Polsce od wielu lat i mających ugruntowaną pozycję na tym rynku.

Dzięki wieloletniej aktywności, członkowie SPIUG są obecni praktycznie w każdym segmencie dystrybucyjnym i inwestycyjnym rynku urządzeń grzewczych w Polsce.

Do głównych celów SPIUG, należy m.in. stały, wiarygodny monitoring rynku w segmencie urządzeń grzewczych, oraz urządzeń do przygotowywania ciepłej wody użytkowej, jak także współpraca z odpowiedzialnymi instytucjami przy kształtowaniu i monitoringu wprowadzanych systemów wsparcia dla OZE w zakresie wytwarzania ciepła.

Środowisko instalacyjno - grzewcze 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 wsparcia 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: producentów i dystrybutorów kolektorów słonecznych, instalatorów, oraz użytkowników końcowych, 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 18.10.2010 do 10.11.2010 w wyniku bezpośrednich rozmów przeprowadzanych przez SPIUG od:

- osób odpowiedzialnych za wprowadzanie systemów wsparcia dla OZE i sprzedaż kolektorów słonecznych u producentów
- instalatorów bezpośredni 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

2. Zebrane i usystematyzowane opinie na temat funkcjonowania systemu dopłat do kredytów bankowych na zakup i montaż kolektorów słonecznych przygotowanego przez NFOŚiGW

2.1 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 szacowany na ok. 50 % w porównaniu do ubiegłego roku. Wszyscy zainteresowani pokładali ogromne nadzieje w zapowiadany 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: Do dopracowania, byłaby w tym zakresie polityka informacyjna na temat projektów wprowadzanych przez NFOŚiGW, kierowana do grup docelowych tychże projektów.

2.2 Wybór grupy docelowej, do której skierowany jest program

Z dofinansowania Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚ i GW) 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 instalacjach kolektorów słonecznych.

b. Drugim kryterium który 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 wyboru do źródła energii przez użytkownika końcowego, pomijając 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 wspomaganie centralnego ogrzewania, a także istnieją już rozwiązania do wykorzystania tej energii w systemach klimatyzacyjnych – do wytwarzania 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 1,5m² 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 wyniku czego, aby uzyskać odpowiedni efekt energetyczny, należy zastosować większą powierzchnie kolektorów, które obecnie nie są kosztem kwalifikowanym.

Propozycje:

- a. Objęcie programem także nowobudowanych obiektów
- b. Zniesienie ograniczenia beneficjentów podłączonych do sieci miejskiej c.o i c.w.u.
- c. Uznanie zastosowania kolektorów słonecznych jako urządzeń do wytwarzania energii cieplnej służącej także do ogrzewania i chłodzenia
- d. Objęcie programem całej instalacji kolektorów słonecznych, przy uwzględnieniu kryterium ich efektywności użytkowej.

2.3 Procedury formalne konieczne do udzielenia dotacji NFOŚiGW

2.3.1 Sposób finansowania

- a. Generalnie, uważa się, że procedury ubiegania się o kredyt z dotacją są zbyt długie. Aby otrzymać dotację należy wcześniej zaciągnąć kredyt. Powinien być wybór: dotacja do kredytu lub dotacja do instalacji słonecznej (inwestor sam zabezpiecza stronę finansową inwestycji); Taka opinia bierze się stąd, że kredyt bankowy zjada znaczna 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 były dofinansowania do odsetek, ponieważ koszty kredytu są prawie takie jak to wsparcie. W takim wypadku jest lepiej, aby każdy rozliczał to w PIT na koniec roku, wtedy osiągnie z tego tytułu z tego wyraźny zysk.
- b. Sam system dofinansowania, zdaniem zainteresowanych jest w swoim założeniu jest ułomny – zakłada bowiem, jak było wspomniane powyżej, tylko i wyłącznie uzyskanie dofinansowania w formie kredytu. Tutaj następuje kolejny problem. Klienta 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..

2.3.2. 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. (z codziennej praktyki wiadomo, że taką instalację dobierze i wykona instalator bez żadnych skomplikowanych projektów). Dzisiaj wymaga się projektu na prosty układ. Taki projekt kosztuje ok. 1000 zł i ma zmieścić się w kwocie 2500 zł brutto za 1 metr kolektora wraz z instalacją, co jest trudne.
- b. Montaż instalacji - Montażu instalacji może dokonać wykonawca który m.in. posiada certyfikat/świadcstwo w zakresie doboru i montażu instalacji słonecznych.
Tutaj mamy sprzeczność – nie istnieją żadne prawne uwarunkowania precyzujące nadawanie takich certyfikatów przez producentów ,co w praktyce oznacza, że może dostać je każdy instalator mający (uogólniając) uprawnienia dot. instalacji.
Obecnie jednym z priorytetów dla najbliższych działań SPIUG jest aktywny udział przy definiowaniu przepisów wykonawczych koniecznych dla wdrażania Dyrektywy 2009/28/WE, gdzie mogą być określone konieczne wymagania
- c. Protokół końcowy - 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:

- a. Usunięcie wymagań, co do konieczności wykonania projektu technicznego, w wypadku wykonania instalacji przez autoryzowanego instalatora, który przeszedł odpowiednie szkolenie w tym zakresie
- b. Zastąpienie protokołu końcowego, podpisywanego przez inspektora nadzoru innym dokumentem, który nie będzie generował dodatkowych obciążeń dla inwestora.
- c. Zdefiniowanie wartości - norm wydajnościowych – określenie minimalnej sprawności kolektora słonecznego, w oparciu o stosowane w UE normy,

2.3.3. Strona ekonomiczna programu wsparcia finansowego dla programu dopłat do kredytów bankowych na zakup i montaż kolektorów słonecznych wprowadzonego przez NFOŚiGW.

- 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 rzeczywiste ok. 20% dotacji prościej będzie się zwrócić do instalatora i z pewnością je otrzymają (średni rabat hurtowy na zestawu solarne jest stosunkowo wysoki. Instalator dostaje rabat w hurtowni powyżej 20% więc ma się czym podzielić, a instalator i tak zarobi dodatkowo na wykonawstwie instalacji)
- c. Obciążenie inwestora podatkiem dochodowym z tytułu otrzymania dotacji - Inwestor który dostanie dotację jest zobowiązany do odprowadzenia 19% podatku dochodowego.
- d. Inwestorzy zwracali uwagę na stosunkowo wysokie oprocentowanie kredytu na dotację – 7% + WIBOR
- e. Jedna z firm przygotowała symulacje zakupu kolektora z dotacją i bez. Zestawienie jest pokazane w załączniku 1

Propozycje:

- a. 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.
- b. umorzyć lub zmniejszyć podatek dochodowy od otrzymanej dotacji

2.4 Współpraca z oddziałami banków na terenie Polski

Sprawa współpracy z bankami obsługującym program na terenie Polski, była jednym z czołowych tematów wyrażania opinii przez Środowisko, na temat funkcjonowania i dostępności programu dotacji do kredytów na zakup i instalacje 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 życzą sobie certyfikatu Keymark także tam, gdzie może wystarczyć sprawozdanie z badań na zgodność z normą PN-EN12975-2. – 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. Także więksi producenci, oddelegowali wytypowanych pracowników, którzy pomagają przygotować wnioski na dotację swoim klientom.
- 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. Ogólne, ten problem można podsumować w następujący sposób:
 - a. Brak szkoleń
 - b. Brak jasnych dla wszystkich (zrozumiałych) procedur
 - c. Brak wzorców

- d. Występują problemy z różną interpretacją założeń programu przez poszczególne banki. Często bywa tak, że w jednym banku potrzebne są dokumenty nie wymagane 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 w zależności od oddziału banku. Podobnie wygląda sytuacja 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 PLN/m² powierzchni całkowitej kolektora. Zdaniem rozmówców, rzadko pracownicy banku wiedzą o co chodzi.

Propozycje:

- a. Zestawienie zawierające jednoznaczny wykaz dokumentów, które należy złożyć w banku, aby ubiegać się o dotację.
- b. Akcje informacyjne promujące program dotacji prowadzone przez banki.
- c. 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

3. 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 to rozwiązanie wraz z nowoczesnym systemem grzewczym daje komfort i oszczędności energetyczne.

ZALACZNIK 1 – Symulacja zakupu kolektora słonecznego z dotacją i bez dotacji.

Typ(model) kolektora: PS/PC Basic 5m ²	Wariant z dotacją	Wariant zakupu ze środków własnych
Maksymalny poziom kosztów kwalifikowanych: 12 200,00 PLN		
Powierzchnia baterii: 4,88m ²		
Koszt kwalifikowany zakupionego zestawu: 12 200,00 PLN		
Wartość zestawu netto katalog producenta:	9 500,00	9 500,00
Dostawa na koszt producenta.	0,00	0,00
Montaż	1 500,00	1 500,00
Materiał montażowy	500,00	500,00
Projekt	300,00	-
Odbiór przez inspektora nadzoru	300,00	-
Doradca finansowy na koszt producenta.	0,00	-
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:	11 915,10	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	

Warszawa, 10 listopada 2010r

Opracowanie:
Stowarzyszenie Producentów i Urzędzeń Grzewczych
Nordic Park
Service & Sales Desk Polen
ul. Kruczkowskiego 8 PL 00-380 Warszawa
Tel: +48 22 501 46 32
Fax. 0048 22 501 46 39
Mobile: 0048/691/565756 ; 0048 662 11 55 94
E-mail: biuro@spiug.pl
www.spiug.pl