Poradnik dla przedsiębiorców.

Jak zaoszczędzić na energii nawet kilka tysięcy zł rocznie?

Rachuneo Obniż rachunki

Spis treści

Najlepsze oferty energii elektrycznej na rynku –
sprawdź, ile możesz zaoszczędzić 4

Dlaczego warto zmienić sprzedawcę prądu? 5

Jak funkcjonuje sprzedaż prądu w Polsce? 6

Ile możesz zaoszczędzić, zmieniając sprzedawcę prądu? 11

Zmień sprzedawcę prądu krok po kroku 16

Na co zwracać uwagę przy wyborze sprzedawcy?
Kilka przykładów 17

Fotowoltaika,
czyli narzędzie do oszczędzania i inwestycji –
zobacz, czy sprawdzi się w Twojej firmie 21

Czemu fotowoltaika jest popularna? 22

Jak działa instalacja? 24

Ile możesz zaoszczędzić, inwestując w panele słoneczne? 26

Jak zarabiać na zielonej energii? 30

Zainwestuj w fotowoltaikę krok po kroku 33

Na co zwracać uwagę przy wyborze firmy fotowoltaicznej? 35

REKOMENDACJE 38

Rachuneo Obniż rachunki

W tym e-Poradniku znajdziesz informacje przeznaczone dla małych, średnich i dużych przedsiębiorców. Dzięki zapoznaniu się z materiałem dowiesz się przede wszystkim:

W jaki sposób możesz zaoszczędzić na zmianie sprzedawcy prądu lub zainwestowaniu w fotowoltaikę

Ile możesz zaoszczędzić, zmieniając sprzedawcę prądu lub inwestując w fotowoltaikę.

Jak wygląda proces zmiany sprzedawcy lub inwestycji.

Poradnik składa się z:

- **Niezbędnych informacji**
- **Schematów, wizualizacji i wykresów**
- **Praktycznych porad**
- **Jasnych i prostych opisów**

Bardziej szczegółowe i praktyczne informacje znajdziesz w porównywarce prądu i porównywarce fotowoltaiki.

Najlepsze oferty energii elektrycznej na rynku

sprawdź, ile możesz zaoszczędzić

Rachuneo Obniż rachunki

Dlaczego warto zmienić sprzedawcę prądu?

Polityka energetyczna realnie wpływa na ceny prądu dla odbiorców końcowych – zarówno osób fizycznych, jak i przedsiębiorstw. W ostatnich latach w Polsce można było zaobserwować tendencję wzrostową, przy czym warto dodać, że inne państwa, w których wysokość rachunków jest coraz niższa, mogą pochwalić się dużym udziałem odnawialnych źródeł energii. OZE w Polsce rozwija się dość wolno, a ilość spalanego węgla sprawia, że do atmosfery dostaje się sporo dwutlenku węgla, za co zakłady produkujące energię elektryczną muszą wnosić ustalane przez Unię Europejską opłaty. Do czynników wpływających na wzrost kosztów produkcji energii można zaliczyć również między innymi ceny węgla i zużycie prądu, ceny energii z importu. Dlaczego ma to wpływ na ceny dla odbiorców końcowych? Prąd jest produktem, który po wytworzeniu i dostarczeniu do odbiorców jest im sprzedawany. Jeżeli więc koszt wytwarzania tego produktu wzrasta, to odbiorcy muszą pokryć powstałą różnicę, przy czym ingerencja państwa zmniejsza lub reguluje w pewien sposób ostateczne podwyżki.

Na rynku można spotkać się z wieloma sprzedawcami prądu, sprzedają ten sam produkt w różnych cenach i na różnych warunkach. Jeżeli chodzi o zróżnicowanie samej energii, można wskazać jedynie na sposób jej wytwarzania. Ułatwia to decyzje o zmianie sprzedawcy – odbiorca skupia się jedynie na pochodzeniu produktu, jego cenie i ogólnych warunkach konkretnej oferty. Dodatkowo liczba dostępnych możliwości pozwala na dostosowanie wyboru do określonych potrzeb i wymagań.

Różnorodność na rynku sprawia, że wśród sprzedawców pojawia się konkurencja związania nie tylko z cenami, ale również z jakością obsługi. Szczególnie istotny jest sam proces zmiany sprzedawcy, który staje się coraz łatwiejszy i coraz bardziej przyjazny dla klientów. Oprócz tego, wiele firm energetycznych udostępnia możliwość przejścia większej części procesu za pośrednictwem internetu, a w niektórych przypadkach został on całkowicie scyfryzowany.

Zmiana sprzedawcy prądu następuje zazwyczaj raz na kilka lat a decyzje podjęte w jej trakcie warunkują wysokość comiesięcznych opłat na ten czas. Dysponując odpowiednią wiedzą można zatem znacznie zwiększyć firmowy budżet.

Zmiana dostawcy prądu, krok po kroku

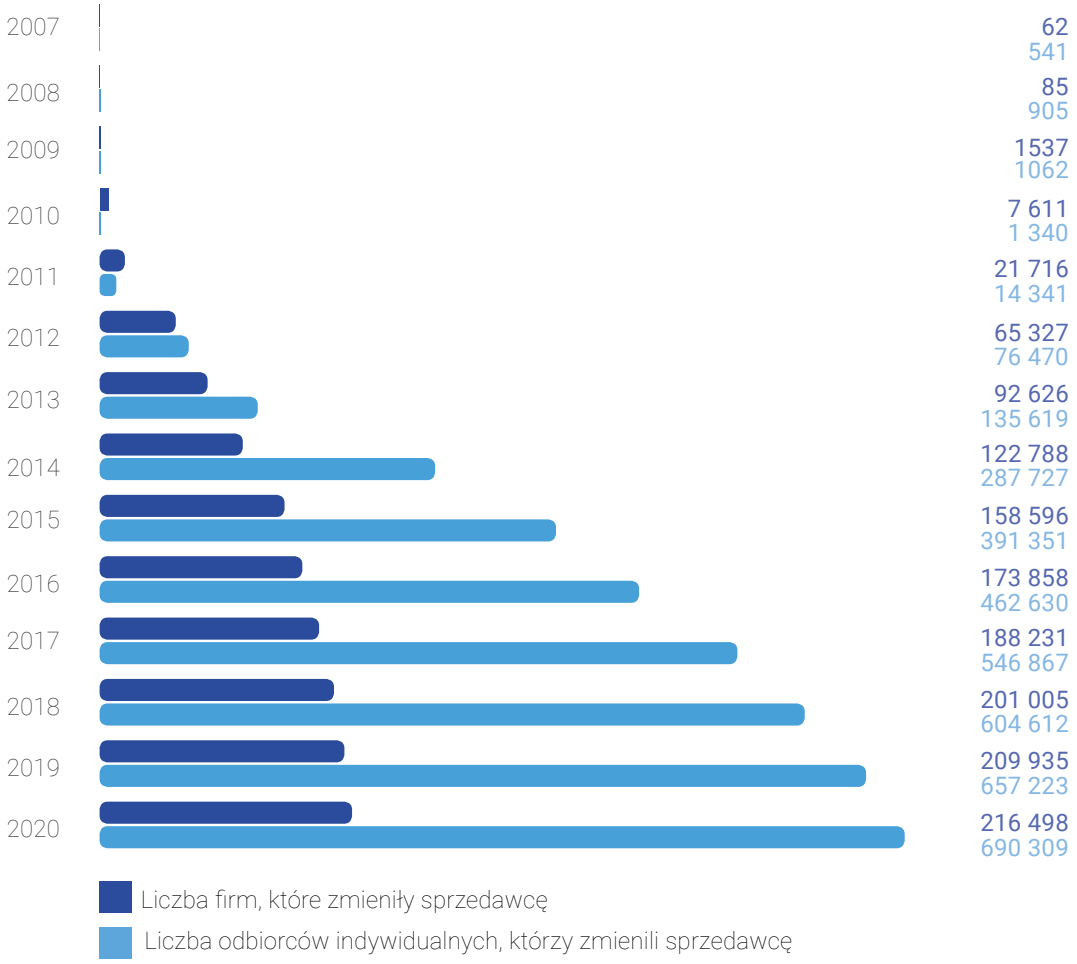
Jak funkcjonuje sprzedaż prądu w Polsce?

Sposoby sprzedaży prądu dla klientów indywidualnych i biznesowych różnią się od siebie. Przed podjęciem działań związanych z podpisaniem nowej umowy, warto zapoznać się z obowiązującymi zasadami i przygotować na rozmowę ze sprzedawcą. Pozwoli to na dobranie lub wynegocjowanie najlepszej oferty.

Zmiana sprzedawcy – statystyki

Statystyki prowadzone przez URE (Urząd Regulacji Energetyki) pokazują, że z roku na rok coraz więcej firm i osób fizycznych zmienia sprzedawcę prądu. Świadczy to o realnych korzyściach wiążących się ze zmianą sprzedawcy i o coraz większej świadomości klientów. Warto dodać, że w przypadku odbiorców indywidualnych oszczędności są często dużo mniejsze niż w przedsiębiorstwach. Wynika to z większego zużycia prądu w firmach, większych możliwości przy wyborze odpowiedniej oferty oraz z dużych różnic w stawkach ofert biznesowych.

Zmiana sprzedawcy prądu w latach 2007-2020



Dane: URE https://www.ure.gov.pl/pl/energia-elektryczna/ceny-wskazniki/4776,Zmiana-sprzedawcy-monitoring.html

Taryfy prądu dla firm

Taryfy prądu określają dokładny plan rozliczenia klienta z zakładem energetycznym. Tak jak w przypadku taryf operatorów komórkowych, w zależności od potrzeb i warunków klienta dobierana jest dla niego odpowiednia oferta. Podstawową różnicą pomiędzy ofertami operatorów a ofertami sprzedawców prądu są bardziej rygorystyczne regulacje i zróżnicowane warunki techniczne, które ograniczają dostępne możliwości.

Pierwsza cyfra
odnosi się do mocy umownej. Cyfra **1** przeznaczona jest dla mocy do 40 kW (kilowatów), natomiast cyfra **2** dla mocy powyżej 40 kW.

Pierwsza litera
określa, czy taryfa przeznaczona jest dla domu czy dla firmy. Litery **A, B** lub **C** oznaczają, że jest to taryfa firmowa, przy czym **A** przeznaczone jest dla największych odbiorców (np. fabryk), z taryf **B** korzystają duże przedsiębiorstwa, **C** oznacza ofertę dla małych i średnich firm. Litera **G** odpowiada za taryfy dla gospodarstw domowych.

Druga cyfra
określa liczbę stref czasowych, czyli liczbę różnych cen prądu płaconych przez odbiorcę. Są one zależne od czasu, w którym pobierana jest energia (np. konkretne godziny lub dni tygodnia). W Polsce najpopularniejsze są taryfy jednostrefowe **(1)** i dwustrefowe **(2)**. Oznacza to, że klienci korzystają najczęściej z niezmiennej ceny prądu lub takiej, która ma dwa warianty – tańszy i droższy (np. prąd jest tańszy w nocy).

Druga litera
nie pojawia się przy wszystkich taryfach. Opisuje dokładniej strefy czasowe (np. litera **b** odpowiada za podział na różne ceny w dzień i w nocy, litera **a** odpowiada za różne stawki w godzinach szczytowego poboru energii i poza nimi).

Pierwsze dwa znaki określają parametry, na które klient nie ma wpływu; to dwa ostatnie wpływają na ostateczną opłacalność oferty.

Którą taryfę wybrać?

Liczba stref	**Taryfy jednostrefowe (1)**	**stała cena prądu** Ten wybór poleca się firmom, które zużywają prąd w różnych godzinach i nie mają możliwości na wskazanie czasu dużo większego poboru mocy.
	Taryfy dwustrefowe (2)	**dwie różne ceny prądu** Dwie strefy czasowe są najkorzystniejsze w firmach, które wykorzystują co najmniej 25-40% prądu w czasie, gdy jest on tańszy. Procent ten będzie się oczywiście zmieniał razem z cenami energii.
	Taryfy trójstrefowe (3)	**trzy różne ceny prądu** Oferta dostępna jest dla firm, które potrafią dokładnie określić swoje zużycie, np. we wcześniejszym roku kalendarzowym. Podział doby wygląda zazwyczaj następująco: szczyt przedpołudniowy, szczyt popołudniowy, pozostałe godziny.
	Taryfy czterostrefowe (4)	**cztery różne ceny prądu** Bardzo rzadko dostępna w Polsce taryfa czterostrefowa kierowana jest do przedsiębiorstw o dużym zużyciu.

W przypadku taryf innych niż jednostrefowa ceny prądu mogą różnić się w zależności od innych kryteriów czasowych.

Rodzaj stref	**Taryfa pozaszczytowa (a)**	Prąd jest tańszy poza godzinami szczytowego poboru mocy i droższy, gdy pobierane jest najwięcej energii. Przykładowo wyższa stawka może obowiązywać w godzinach 8:00-14:00 i 19:00-22:00.
	Taryfa nocna (b)	Doba jest podzielona na strefę dzienną (prąd jest droższy) i nocną (prąd jest tańszy). Przedsiębiorstwa, które pracują nocą, mogą sporo zaoszczędzić, wybierając tę opcję.
	Taryfa weekendowa (w)	W taryfie weekendowej stawka za prąd jest obniżona w nocy i dodatkowo w weekend i święta.

Sprzedawca i dostawca prądu

Obecnie większość odbiorców energii korzysta z tak zwanych umów kompleksowych za prąd. Charakteryzują się one tym, że klient otrzymuje jedną fakturę do opłacenia, w której zawarty jest koszt zużytej energii elektrycznej oraz koszt dostarczenia jej do odbiorcy. W rzeczywistości sprzedaż i dystrybucja prądu to dwie różne usługi świadczone przez odrębne podmioty.

Dostawca prądu

nazywany również operatorem systemu dystrybucyjnego (OSD), jest właścicielem infrastruktury potrzebnej do przesyłania prądu do odbiorców. W Polsce funkcjonuje pięciu operatorów: Innogy, PGE, Tauron, Enea i Energa, przy czym każdy z nich obsługuje konkretny obszar w kraju. Istotne jest, że odbiorcy nie mają możliwości zmiany dostawcy.

Sprzedawca prądu

odpowiedzialny jest za sprzedaż energii czynnej, a więc tej faktycznie zużywanej przez odbiorców. Sprzedawcę prądu można zmienić. To właśnie tutaj pojawia się możliwość zmniejszenia wydatków na comiesięczne rachunki.

Czy wiesz, że...

Sprzedawcy prądu udostępniają klientom specjalne aplikacje lub platformy (eBOKi), które pozwalają na wykonanie wielu działań elektronicznie. Umożliwiają one między innymi opłacanie rachunków, wgląd do rozliczonych już i aktualnych faktur, sprawdzenie danych związanych ze zużyciem prądu w firmie. Klienci biznesowi mogą również liczyć na bardziej rozbudowane rozwiązania, takie jak nowoczesny system zarządzania poborem energii – Enea Optima.

Operator systemu dystrybucyjnego dostarcza prąd na konkretnym obszarze. **Sprzedawca prądu** korzysta z infrastruktury operatora i może sprzedawać prąd odbiorcom w całej Polsce.

Energia czynna i dystrybucja

Na całość rachunków składa się wiele elementów. Podstawowy podział, który można wyróżnić, to koszt:

- **dystrybucji** – dostarczenia prądu do odbiorcy przez operatora systemu dystrybucyjnego,
- **energii czynnej** – realnie zużywanego przez odbiorcę prądu.

Ile możesz zaoszczędzić, zmieniając sprzedawcę prądu?

Gospodarstwa domowe domyślnie korzystają z usług tzw. sprzedawców z urzędu, mogą jednak skorzystać z prawa wyboru sprzedawcy, podpisując nową umowę z inną firmą. Przedsiębiorstwa natomiast traktowane są jako podmioty niezależne, które same wybierają sprzedawcę. Często jednak sprzedawca z urzędu, który funkcjonuje na danym obszarze kraju, jest bardziej intuicyjnym wyborem, przy czym nie oznacza to, że najkorzystniejszym.

Rachuneo

W ostatnich latach zauważyć mogliśmy dynamiczne zmiany na rynku energii. Wpływają one nie tylko na przedsiębiorstwa energetyczne, ale również na wysokość rachunków za prąd, które pokrywane są przez odbiorców końcowych. Takie dynamiczne zmiany nie ułatwiają wyboru sprzedawcy. Oferty, które były korzystne dla naszych kieszeni kilka lat temu, teraz mogą być jedynie zbędnym obciążeniem dla budżetu. Nie chodzi tu właściwie o same cenniki, ale również o wprowadzenie takich „dodatków" jak opłata mocowa, którą odczuć mogli odbiorcy indywidualni, a także przedsiębiorcy. Ostatecznie rachunki płacimy wszyscy, a znajomość rynku pozwala na dostosowanie ofert w taki sposób, aby były korzystne nie tylko obecnie, ale też w ciągu kilku lat trwania umowy. Należy nauczyć się traktować te opłaty jako obszar możliwych oszczędności, a nie jedynie przykry obowiązek.

Mówiąc o przedsiębiorcach, nie można również pominąć faktu, że wzrost hurtowych cen energii, z którym obecnie mamy do czynienia, na nich wpływa najmocniej. Szczególnie narażone są firmy działające w najbardziej energochłonnych branżach. Należy przyznać, że sama zmiana sprzedawcy na tańszego nie rozwiąże problemu coraz wyższych rachunków w przypadku bardzo dużego zużycia – dlatego właśnie widzimy potencjał również w fotowoltaice. Pozwala ona nie tylko na maksymalne obniżenie wydatków, ale jest również zabezpieczeniem na kolejne lata.

Jako firma, która specjalizuje się w obniżaniu rachunków, staramy się poszukiwać rozwiązań odpowiednich dla bardzo zróżnicowanych grup odbiorców. Kontrolujemy dostępne na rynku możliwości i przedstawiamy je klientom w taki sposób, aby były rzeczywiście dopasowane do ich potrzeb, wymagań i warunków, jakie posiadają. W obecnej sytuacji i z dostępną nam wiedzą stwierdzamy, że najkorzystniejsza dla firm może okazać się zmiana sprzedawcy prądu (lub zmiana samej taryfy) albo inwestycja w fotowoltaikę.

Wszystkie podane w artykule stawki są aktualne na dzień 7.04.21 Ceny prądu dla firm zmieniają się jednak bardzo często – sprawdzić je można w porównywarce Rachuneo.

Jak wykonywane są obliczenia?

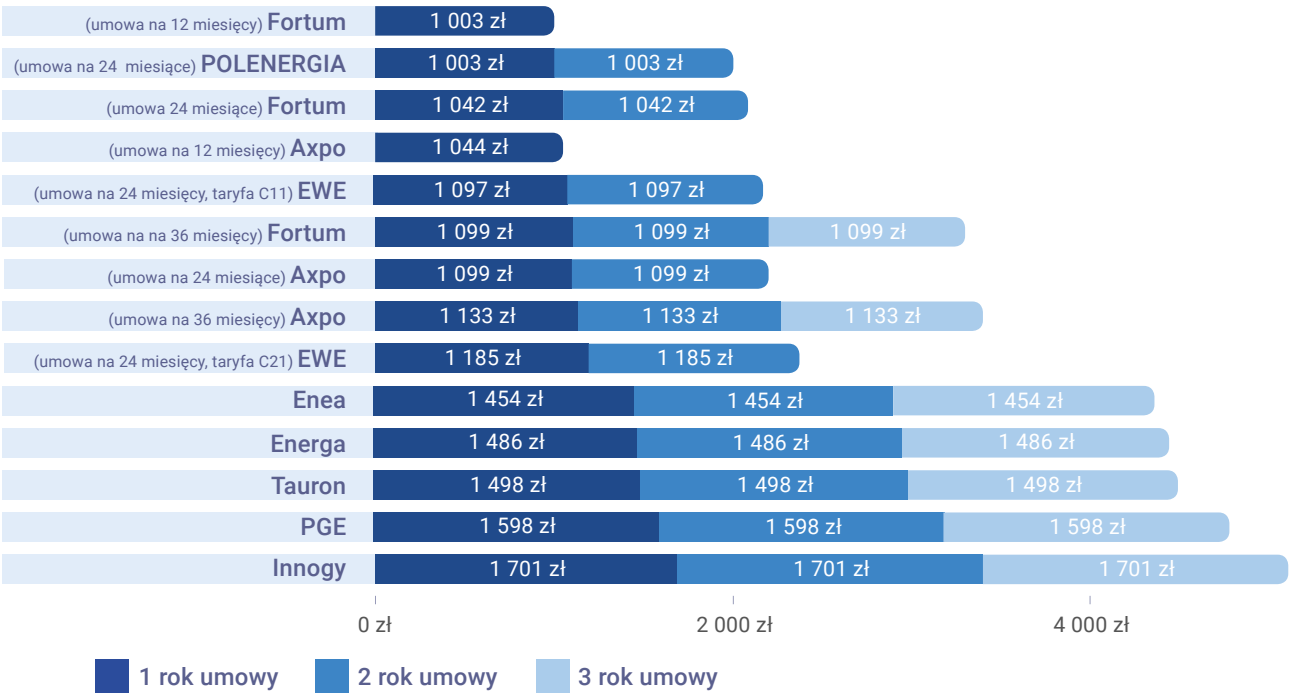
- Do obliczeń wykorzystane są **ceny netto.**

- **Stawki podane na wykresach odnoszą się do taryf całodobowych** – w rzeczywistości przedsiębiorca może skorzystać również z bardziej rozbudowanych taryf.

- Wyliczenia są sumą opłaty handlowej, która jest stała i doliczana do rachunku raz w miesiącu, oraz kosztów zużytego prądu.

W zależności od zużycia inne oferty mogą być bardziej korzystne. Wynika to z tego, że przy rosnącym zużyciu wysokość opłaty handlowej ma coraz mniejsze znaczenie, a wpływ kosztu 1 kWh na całość rachunku rośnie.

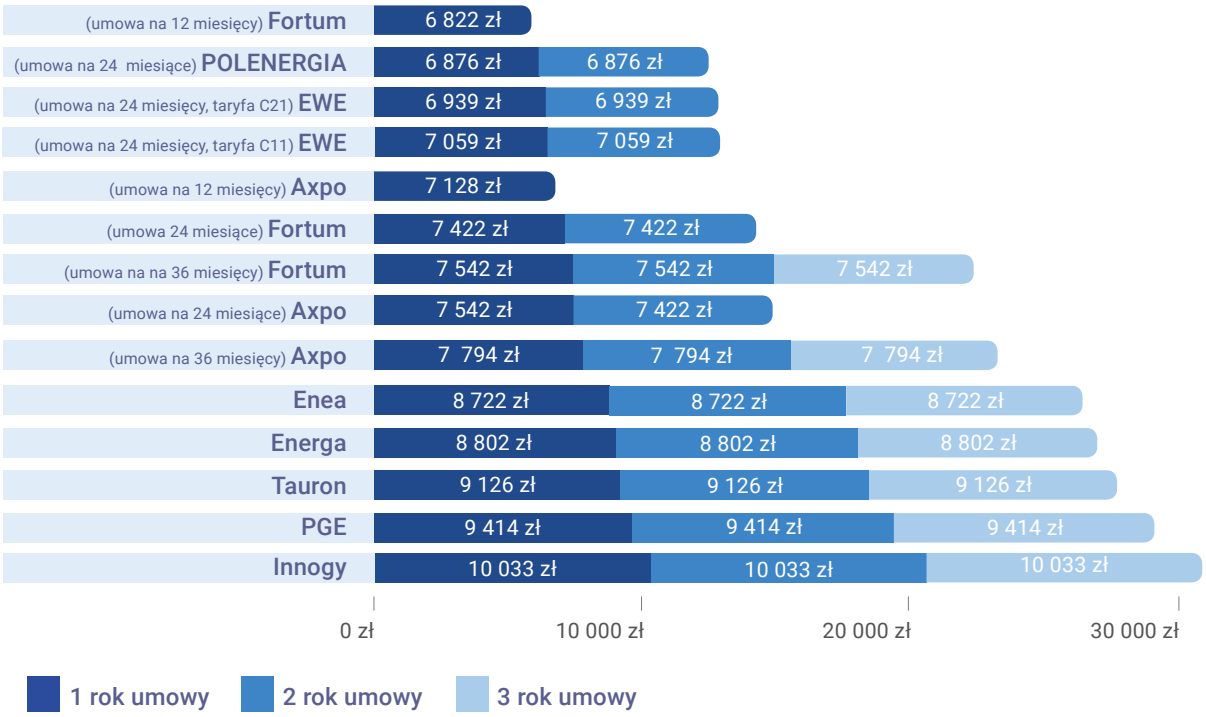
Porównanie kosztu energii dla zużycia 200 kWh miesięcznie



Dane aktualne na dzień 20.04.2021 r.

Na wstępie należy zauważyć, że 200 kWh to bardzo małe miesięczne zużycie – zakłada się, że tyle prądu zużywa rodzina 2+2. Różnica między rodziną a firmą jest jednak taka, że cenniki sprzedawców prądu dla klientów biznesowych są dużo bardziej zróżnicowane. **W praktyce wiąże się to z tym, że będąc przedsiębiorcą, można sporo przepłacić lub sporo zaoszczędzić.** Przykładowo, zmieniając sprzedawcę z Innogy na Polenergię, po dwóch latach można uzyskać oszczędności wynoszące około 1396 zł.

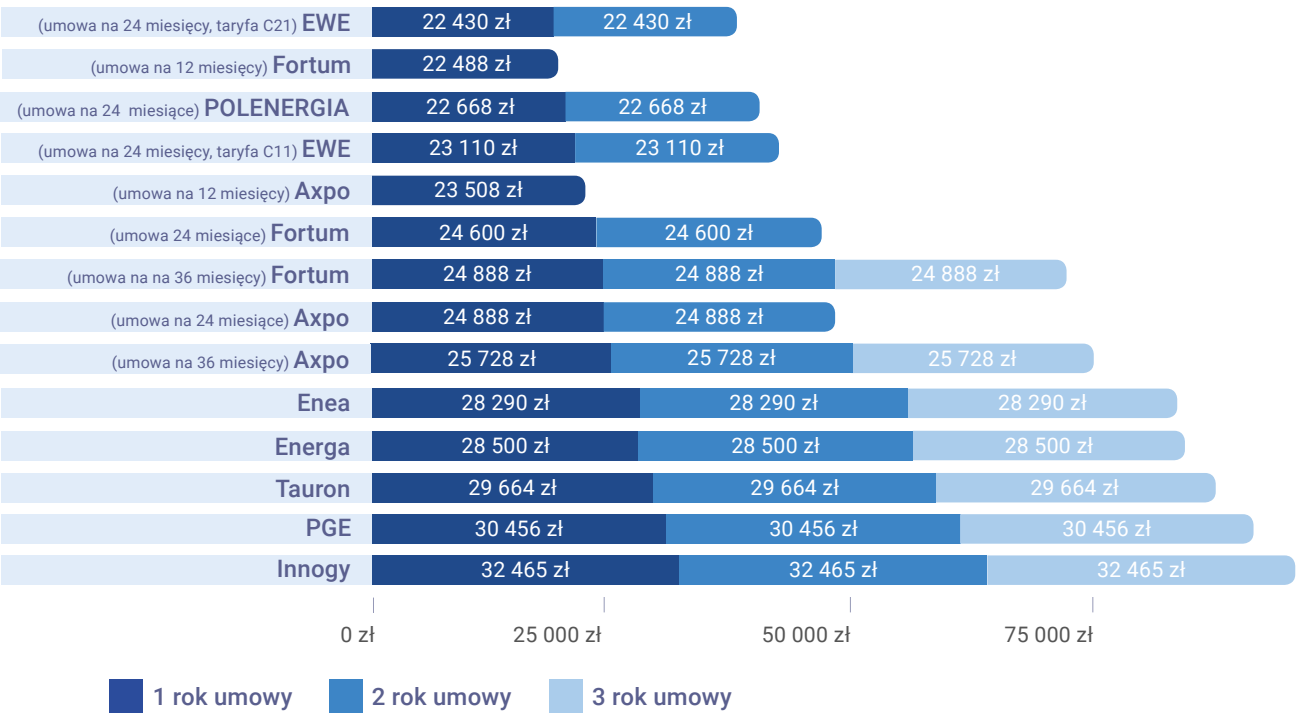
Porównanie kosztu energii dla zużycia 1500 kWh miesięcznie



Dane aktualne na dzień 20.04.2021 r.

Firmy, które płacą większe rachunki za prąd, mogą liczyć również na większe oszczędności. **Przy wykorzystywaniu 1500 kWh miesięcznie oszczędności mogą sięgnąć prawie 9000 zł w ciągu trzech lat!** Dodatkowe kilka tysięcy rocznie, które mogą być wykorzystane w bardziej produktywny sposób, to realna zmiana w budżecie. Oczywiście nie wszystkie przedsiębiorstwa mają podpisane w tym momencie umowy z bardzo wysokimi stawkami, jednak, jak widać, znalezienie tańszego sprzedawcy nie jest tak trudne, jak mogłoby się wydawać, więc nawet w przypadku mniejszych oszczędności zmiana jest opłacalna.

Porównanie kosztu energii dla zużycia 5000 kWh miesięcznie



Dane aktualne na dzień 20.04.2021 r.

Różnice w rachunkach dla tak dużego zużycia jak 5000 kWh wydają się bardzo duże, jednak warto wiedzieć, że nie są to pełne możliwości. **Każda firma, która jest w stanie określić godziny, w których zużywa zdecydowanie mniej prądu, może zdecydować się na bardziej rozbudowaną taryfę niż całodobowa.** W przypadku tak dużych kwot różnica w opłatach będzie jeszcze bardziej zauważalna.

Czy wiesz, że...

W przypadku dużego zużycia możliwe jest prowadzenie negocjacji z niektórymi sprzedawcami prądu. Negocjacje przeprowadzone z sukcesem pozwolą na jeszcze większe obniżenie rachunków. **Nie ma sztywno określonego zużycia, od którego ustalenie korzystniejszych stawek jest możliwe – można jednak przyjąć, że jest to powyżej 4000 kWh miesięcznie.**

Zmień sprzedawcę prądu krok po kroku

1

Sprawdzenie zużycia prądu

Na początku należy sprawdzić zużycie na fakturach letnich i zimowych, ponieważ mogą się one znacznie różnić. Następnie po uśrednieniu wyników, jeżeli istnieje taka możliwość, warto wskazać czas, w którym pobór mocy jest znacznie większy. Mogą to być konkretne godziny lub dni tygodnia. **Jeżeli w konkretnym czasie zużycie jest większe o około 25-40%, to warto zastanowić się nad taryfą dwustrefową lub trójstrefową.** W przypadku planowanych zmian w funkcjonowaniu firmy lub rozległych remontów również należy wziąć je pod uwagę w wyliczeniach.

2

Oferty dostępne na rynku

Po zebraniu podstawowych danych odnośnie do zużycia prądu można rozpocząć przeglądanie ofert. **Klienci mogą sprawdzić strony internetowe różnych sprzedawców, skontaktować się przez infolinię w celu przedstawienia oferty albo skorzystać z** porównywarki Rachuneo. Po zapoznaniu się z dostępnymi rozwiązaniami należy skonfrontować je ze swoimi potrzebami, wymaganiami i obecną sytuacją.

3

Stawki u różnych sprzedawców

Jeżeli następuje zmiana sprzedawcy, wartościowe może okazać się porównanie stawek u obecnego sprzedawcy i u konkurencji. Przy podpisywaniu pierwszej umowy wystarczy porównać cenniki znalezionych wcześniej ofert.

4

Wybór sprzedawcy

Po wybraniu najkorzystniejszej oferty trzeba dowiedzieć się więcej o firmie. Można to zrobić, sięgając po opinię klientów i znajomych (w przypadku opinii znalezionych w internecie warto pamiętać, że z reguły są one pisane, gdy klient jest niezadowolony z obsługi), artykuły (z uwzględnieniem możliwości trafienia na artykuł sponsorowany przez konkretnego sprzedawcę), informacje na stronie sprzedawcy. **Po upewnieniu się, że wybrana firma jest godna zaufania, można zdecydować się na podpisanie umowy.**

Od tego momentu proces może przebiegać różnie w zależności od firmy i konkretnej sytuacji. W niektórych przypadkach konieczne będzie przesłanie dodatkowych dokumentów i kolejny kontakt z firmą.

5

Kontakt ze sprzedawcą

Klient może zadzwonić na infolinię lub wypełnić formularz dostępny na stronie sprzedawcy. Często wypełnienie formularza jest niezbędne do podjęcia dalszych działań. **Jeżeli sytuacja klienta jest nietypowa, najwygodniej będzie skontaktować się z pracownikiem firmy, który wyjaśni dokładniej kolejne etapy procesu.**

6

Umowa i pełnomocnictwo

Sprzedawca wysyła umowę, z którą należy się dokładnie zapoznać, a następnie należy ją podpisać. Etap ten może być całkowicie zdalny (wtedy umowę otrzymuje się na mail) lub wymagane może być stawienie się w punkcie obsługi czy wysyłka pocztowa. **Do umowy dołączane jest pełnomocnictwo, na podstawie którego nowy sprzedawca załatwia za klienta formalności.** Warto jednak zapytać, czy sprzedawca zrealizuje wszystkie kolejne kroki.

7

Prąd od nowego sprzedawcy

Prąd będzie sprzedawany w ramach nowej umowy dopiero po upływie okresu wypowiedzenia lub po zakończeniu umowy ze starym sprzedawcą. Nowa usługa rozpoczyna się zazwyczaj od pierwszego dnia kolejnego miesiąca. Przykładowo, gdy umowa zakończyła się 21 marca 2021 roku, to nowa umowa będzie obowiązywać od 1 kwietnia 2021 roku. Do tego czasu usługi świadczy stary sprzedawca prądu.

Na co zwracać uwagę przy wyborze sprzedawcy? Kilka przykładów

Oprócz wyliczenia oszczędności wybór sprzedawcy powinien zakładać porównanie dodatkowych elementów oferty i ewentualnych bonusów. W przypadku podobnych cen to właśnie te „dodatki" mogą stać się głównym czynnikiem wpływającym na ostateczną decyzję.

Wszystkie informacje podane w artykule są aktualne na kwiecień 2021.

Gwarancja stałej ceny

Oferty, które zawierają atrakcyjne stawki, mogą wydawać się na pierwszy rzut oka najkorzystniejsze – w perspektywie czasowej nie zawsze tak jest. Biorąc pod uwagę wzrost cen energii w ostatnich latach, warto „zabezpieczyć" niskie ceny na przyszłość. **Przedsiębiorstwo, które podpisze umowę bez gwarancji, musi liczyć się z możliwością znacznego zwiększenia rachunków w czasie jej trwania – zwłaszcza gdy zużycie prądu jest duże.** Gwarancja stałej ceny powinna być więc podstawą umów długookresowych lub takich, które zakładają dodatkowe opłaty za ich zerwanie.

Gdzie znajdę gwarancję stałej ceny?

Wyjście z umowy bez kar

Odstąpienie od umowy wiąże się często z dodatkowymi opłatami, które muszą zostać uregulowane przez odbiorcę. Brak kosztów związanych ze zmianą sprzedawcy w trakcie trwania umowy otwiera dla odbiorcy nowe możliwości. Jest to nie tylko wygodna sytuacja w przypadku podniesienia stawek, ale również pozostawienie „otwartych drzwi" w przypadku pojawienia się na rynku korzystniejszej oferty.

Gdzie zrezygnuję z umowy bez kar?

Umowa 100% online

Cyfrowo – oznacza wygodniej, szybciej, bezpieczniej i ekologicznie. Mimo że sprzedawcę prądu zmienia się najczęściej raz na kilka lat, podpisanie umowy online pozwoli na uzyskanie wielu korzyści. Udostępnienie takiej możliwości przez sprzedawcę świadczy również o nowoczesnym podejściu do sprzedaży i próbie usprawnienia procesów, w których biorą udział klienci. **Nowe technologie i rozwiązania są więc jednym z wyznaczników innowacyjności firmy. Warto zwrócić uwagę nie tylko na możliwość podpisania umowy drogą cyfrową, ale też na inne udogodnienia, takie jak aplikacje mobilne, sposób kontaktu z obsługą, możliwości dostępne na stronie sprzedawcy.**

Gdzie podpiszę umowę online?

Zielona energia bez dodatkowych opłat

Głównym argumentem przemawiającym za korzystaniem z prądu z odnawialnych źródeł energii jest troska o środowisko. **Ze względu na mały udział zielonej energii na rynku energetycznym w Polsce wiele firm traktuje ją jako płatny dodatek lub w informacjach marketingowych pomija informacje o jej rzeczywistym udziale.** Decyzja o tym, czy warto dopłacać do ekologicznej oferty, powinna zostać poprzedzona kompleksowym rozpoznaniem sytuacji.

Gdzie skorzystam z zielonej energii?

Jakość obsługi

Bardzo istotnym elementem przy wyborze sprzedawcy jest przyjrzenie się jakości obsługi. Łatwość w porozumieniu z działem obsługi klienta może okazać się bardzo ważna w przypadku negocjowania ceny, ale także przy zgłaszaniu problemów w przyszłości. **Jeżeli już na samym początku pojawiają się problemy w komunikacji, warto jeszcze raz rozważyć wybór oferty.**

Jak sprawdzę jakość obsługi?

Ocena jakości obsługi powinna zawierać przyjrzenie się podstawowym elementom, które w przyszłości mogłyby utrudnić lub ułatwić komunikację, takim jak kompetencje konsultantów, czas oczekiwania na infolinii, różne możliwości kontaktu z firmą (czat, infolinia, formularz, mail), koszt połączeń; warto przy tym również uwzględnić opinie innych klientów.

Okres umowy

Sprzedawcy prądu, chcąc zatrzymać przy sobie klientów na dłużej, tworzą często oferty w taki sposób, aby były one korzystniejsze po podpisaniu zobowiązania na kilka lat. Nie jest to jednak reguła i realne oszczędności pokażą dopiero wyliczenia. Warto dokładnie przemyśleć decyzję, ponieważ podpisanie umowy z atrakcyjną stawką i gwarancją cen na dłuższy czas wiąże się z większymi oszczędnościami. Jednak w przypadku pojawienia się na rynku atrakcyjniejszej oferty skorzystanie z niej może być utrudnione. **Przedsiębiorcy mogą standardowo wybierać między okresem zobowiązania, który trwa:**

- 12 miesięcy
- 24 miesiące
- 36 miesięcy
- lub jest nieokreślony.

Jak wybiorę odpowiedni okres umowy?

Przedsiębiorca na podstawie wyliczeń i swoich potrzeb sam musi zdecydować, na jaki okres chce nawiązać współpracę ze sprzedawcą prądu.

Wybierz najlepszego sprzedawcę prądu
Sprawdź porównywarkę Rachuneo

Fotowoltaika, czyli narzędzie do oszczędzania i inwestycji

zobacz, czy sprawdzi się w Twojej firmie

Rachuneo Obniż rachunki

Czemu fotowoltaika jest popularna?

Nasza zależność od elektryczności sprawia, że cały proces jej wytwarzania, przesyłania i magazynowania jest podstawowym elementem funkcjonowania nowoczesnych społeczeństw. Niestety proces ten miał przez wiele lat negatywny wpływ na środowisko naturalne. Zmiana technik produkcji prądu, przy uwzględnieniu jej ogromnej skali, jest więc dziś w pewnym sensie koniecznością, a nie możliwością. Unia Europejska stawia państwom członkowskim wymagania w zakresie produkcji zielonej energii. **Według danych ARE [1] w 2020 roku udział prądu z węgla wynosił w Polsce 70% (dla porównania w 2019 było to 74%). Zmiany, które muszą pojawić się w przyszłości, powinny więc zakładać dynamiczny rozwój odnawialnych źródeł energii (OZE).** Oprócz działań zakładów energetycznych odbiorcy energii (firmy, ale też osoby fizyczne) mogą również podjąć kroki w celu modernizacji tego obszaru.

Ze względu na konieczność promowania przez rząd zielonej energii inwestycje w OZE są bardzo opłacalne. Należałoby tutaj wyróżnić fotowoltaikę, która w ostatnich latach zyskuje coraz większą popularność. Dla potencjalnych inwestorów jest to wartość dodana: rosnące zapotrzebowanie na podzespoły sprawia, że ich produkcja jest większa, a więc również tańsza; popularność i pojawianie się coraz większej liczby firm fotowoltaicznych zwiększa dostępność części i specjalistów; duże zainteresowanie fotowoltaiką prowadzi do kolejnych prac nad zwiększeniem jej efektywności i minimalizowaniem kosztów jej użytkowania. Podczas gdy produkowane elementy systemów fotowoltaicznych są coraz tańsze i bardziej trwałe, firmy, próbując przyciągnąć klientów, oferują lepsze warunki ofert: długie gwarancję na podzespoły, dodatkowe bonusy czy ubezpieczenia.

Fotowoltaika, przy swojej rosnącej popularności, otwiera przyszłym właścicielom instalacji nowe możliwości. Ze względu na to, że zakup instalacji to inwestycja nawet na kilkadziesiąt lat, zapewnia ona dość pewną ochronę przed stale wzrastającymi cenami prądu. Oszczędności na rachunkach pozwalają na zagospodarowanie dodatkowego budżetu na bardziej istotnych obszarach. Dodatkowo inwestorzy mogą rozważyć możliwości związane ze sprzedażą prądu z fotowoltaiki.

Przedsiębiorstwa, które nie mają warunków do inwestowania w energię ze słońca bezpośrednio, a chcą wspierać działania proekologiczne, mogą oczywiście skorzystać z ofert sprzedawców prądu, w których otrzymuje się jedynie zieloną energię. Nie wiąże się to jednak z dodatkowymi oszczędnościami i dofinansowaniami, jak w przypadku paneli słonecznych.

[1] Dane: ARE https://www.are.waw.pl/

Jak działa instalacja fotowoltaiczna?

Często na całą instalację fotowoltaiczną potocznie mówi się „panele słoneczne”. W rzeczywistości, aby produkcja prądu ze słońca działała, potrzebny jest zestaw połączonych ze sobą urządzeń. Do najważniejszych elementów instalacji należą panele, falownik i licznik dwukierunkowy.

Czym jest fotowoltaika?

Fotowoltaika **to dziedzina nauki i techniki, która zajmuje się wytwarzaniem energii elektrycznej z promieniowania słonecznego.** Istotną rolę w procesie zamiany energii słonecznej na prąd pełni ogniwo fotowoltaiczne, z którego zbudowane są panele.

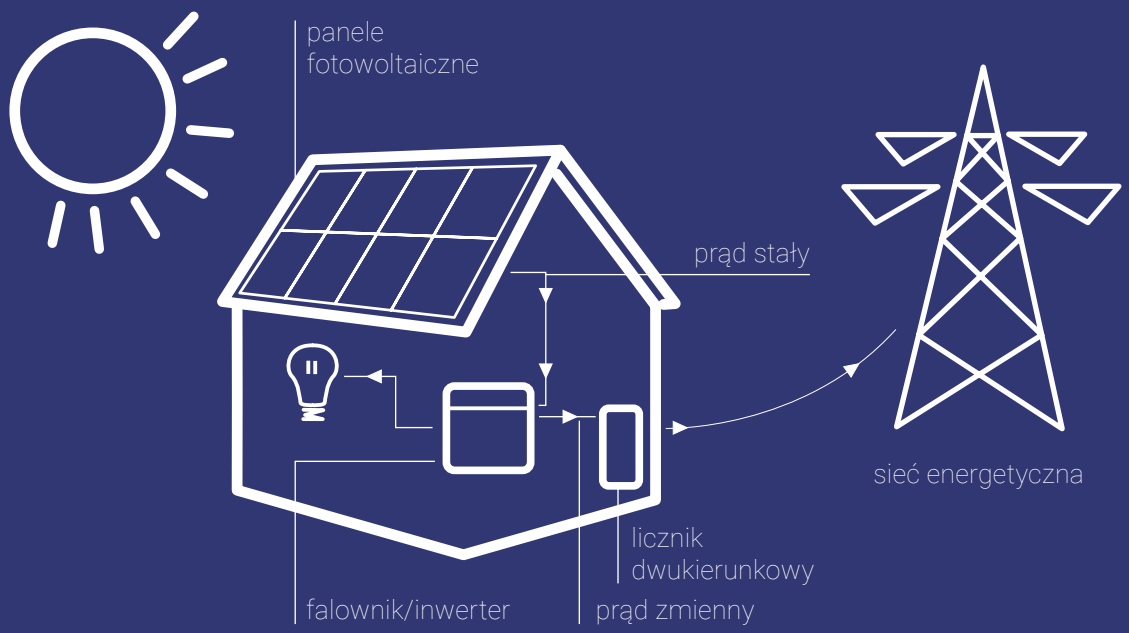
Najczęściej tym ogniwem jest krzem i to właśnie w nim zachodzi zjawisko fotowoltaiczne, podczas którego powstaje prąd stały. Prąd stały nie jest jednak wykorzystywany w standardowych gniazdkach elektrycznych i właśnie dlatego instalacja składa się nie tylko z paneli fotowoltaicznych, ale również z innych niezbędnych elementów.

Czy wiesz, że...

Możemy wyróżnić ogniwa fotowoltaiczne I, II i III generacji. W rzeczywistości najczęściej wykorzystywane są ogniwa należące do pierwszej kategorii, ponieważ cechują się największą sprawnością. Wytwarzane są z krzemu krystalicznego, przy czym dzielą się dodatkowo na ogniwa monokrystaliczne i polikrystaliczne. Większość firm fotowoltaicznych ma w swojej ofercie krzem monokrystaliczny – jest on droższy, ale ma dłuższą żywotność i wysoką sprawność.

Co to jest fotowoltaika i jak działa?

Jak działa instalacja?

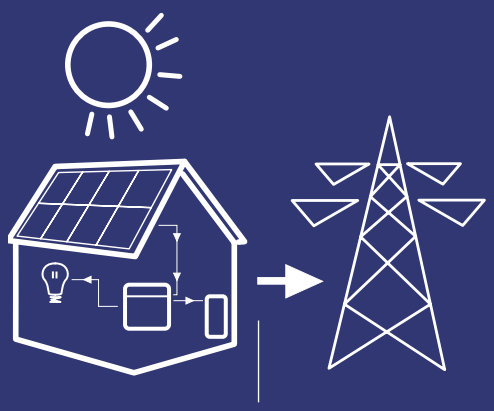


1. Promienie słoneczne padają na ogniwa fotowoltaiczne, z których zbudowane są panele.

2. W ogniwach zachodzi zjawisko fotowoltaiczne – światło słoneczne przekształcane jest w prąd stały. Sprawność zjawiska zależy od wielu czynników: warunków atmosferycznych, stopnia nachylenia paneli, tworzywa, z którego wykonane są panele, itp.

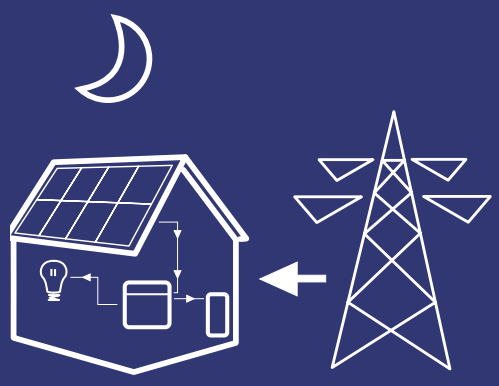
3. Po dotarciu do inwertera/falownika prąd stały zamieniany jest w prąd zmienny, którym zasilane są sprzęty elektryczne.

4. Panele, w zależności od warunków, produkują inną ilość prądu, która nie zawsze pokrywa się z aktualnym zapotrzebowaniem prosumenta. Ze względu na to niezbędny jest system rozliczeń z zakładem energetycznym lub magazyn energii, przy czym drugie rozwiązanie jest rzadko wykorzystywane w Polsce. Ważną rolę w całym procesie rozliczeń pełni licznik dwukierunkowy, który zlicza prąd przekazany do sieci energetycznej i ten z niej pobrany.



Nadwyżka wyprodukowanego prądu

Nadwyżka wyprodukowanego prądu jest przekazywana do sieci energetycznej, jednak tylko część wyprodukowanej energii wraca do prosumenta. Najoszczędniejszym rozwiązaniem jest więc zwiększenie autokonsumpcji w godzinach, w których panele wytwarzają najwięcej prądu.



70% oddanego wcześniej prądu

Gdy ilość produkowanego prądu jest mniejsza niż zapotrzebowanie, różnica pobierana jest z sieci energetycznej. System opustów zakłada, że przedsiębiorstwo może odebrać 70% energii w ciągu 365 dni od daty odczytu rozliczeniowego.

System rozliczeń z zakładem energetycznym

Instalacja fotowoltaiczna produkuje większą ilość energii latem i w ciągu dnia, gdy słońce świeci najmocniej. **Oznacza to, że w nocy lub zimą niezbędne jest pobieranie prądu z innego źródła.** Aktualnie w Polsce funkcjonuje system opustów prosumenckich, o których mowa w ustawie o odnawialnych źródłach energii, który określa sposób rozliczeń z zakładem energetycznym i pozwala na korzystne użytkowanie paneli.

Czy wiesz, że...

Prosumentem określa się każdego właściciela instalacji fotowoltaicznej o mocy do 50 kWp. Definicja obejmuje zarówno osoby fizyczne, jak i przedsiębiorstwa oraz rolników, przy czym każdy prosument korzystać może z systemu opustów.

Fotowoltaika - rozliczanie z zakładem energetycznym

Ile możesz zaoszczędzić, inwestując w panele słoneczne?

W Polsce pojawia się coraz więcej osób chętnych do zainwestowania swoich oszczędności w fotowoltaikę. Panele słoneczne są oczywiście korzystniejsze dla środowiska niż elektrownie węglowe. Jednak głównym argumentem, który przekonuje przyszłych właścicieli instalacji, są oszczędności finansowe związane z inwestycją.

Czas zwrotu inwestycji i wyliczenia oszczędności

Oszczędności, które prosument jest w stanie uzyskać z pomocą instalacji fotowoltaicznej, różnią się w zależności od wielu czynników. Każda konkretna sytuacja wymaga osobnych wyliczeń – wykresy pokazane w tym rozdziale są jedynie poglądowe.

Jak wykonywane są obliczenia?

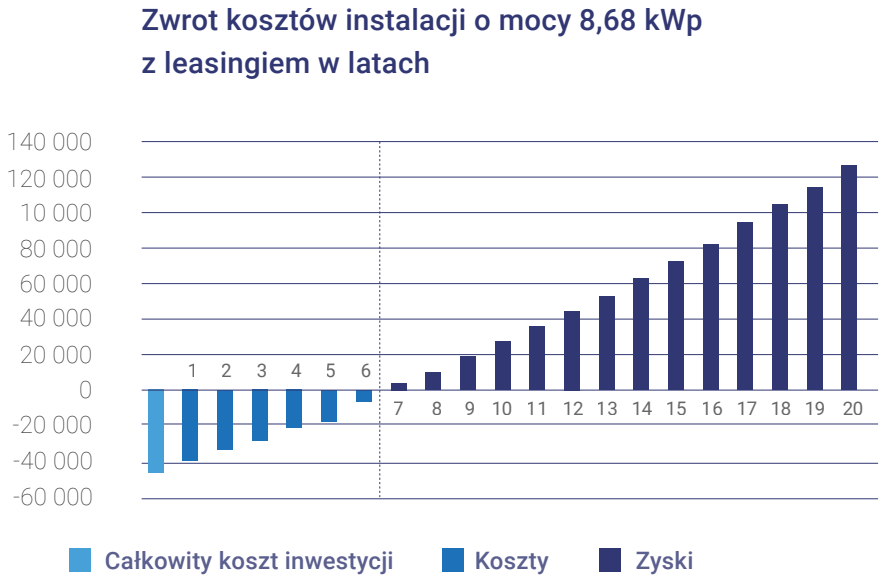
Zakładamy, że:

- Panele skierowane są na południe, a więc **1 kWp instalacji wyprodukuje około 1000 kWh energii rocznie.**
- **70% produkowanej energii będzie konsumowane na bieżąco, a 30% zostanie oddane do sieci energetycznej.** Odnosi się to do firm pracujących w ciągu dnia, dla których panele słoneczne są najbardziej opłacalne.
- Ceny prądu będą wzrastać co roku o około 3%.

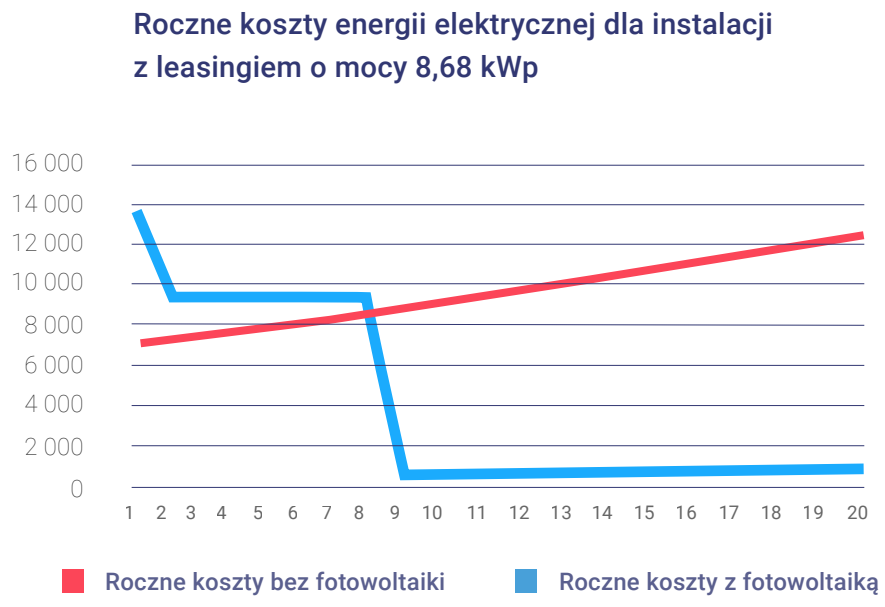
Firma zużywająca rocznie 7900 kWh

Przy takim zużyciu instalacja, która zaspokoi potrzeby firmy, musi mieć moc około 8,68 kWp. Wiąże się to z całkowitym kosztem 40 000 zł netto (49 200 zł brutto). Dodatkowo rachunki za prąd:

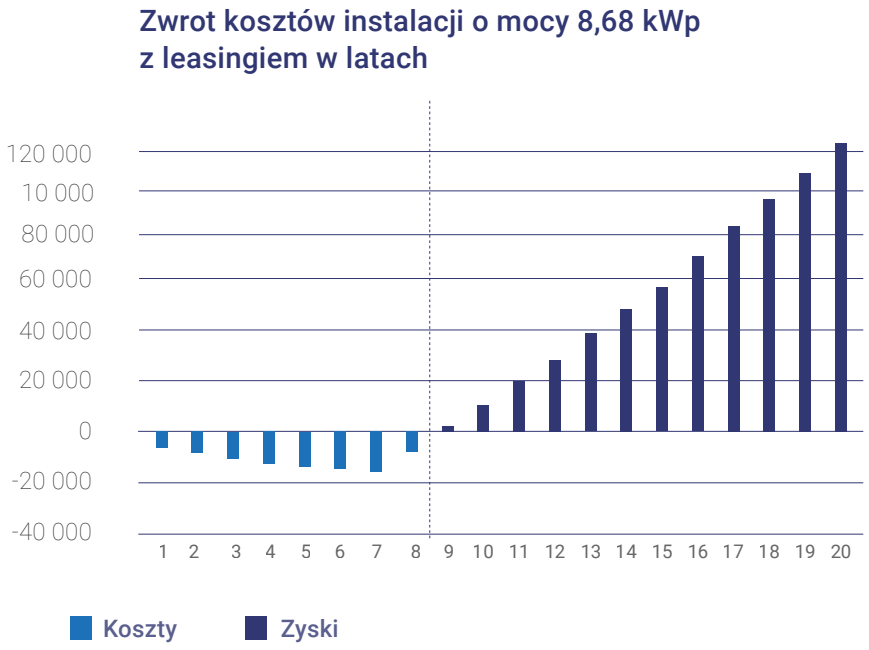
bez instalacji wynosiły około 7110 zł rocznie,
z instalacją wynoszą 500 zł rocznie.



Dodatkowo prosumenci mogą skorzystać z leasingu (leasing działa na zasadzie kredytu), który sprawdzi się w przypadku nieposiadania dużych środków na start. Wbrew pozorom taka pożyczka nie obniża w dużym stopniu opłacalności inwestycji. Obrazuje to dobrze wysokość rachunków za prąd w kolejnych latach przy posiadaniu fotowoltaiki z leasingiem i przy tradycyjnym kupowaniu energii od sprzedawcy.



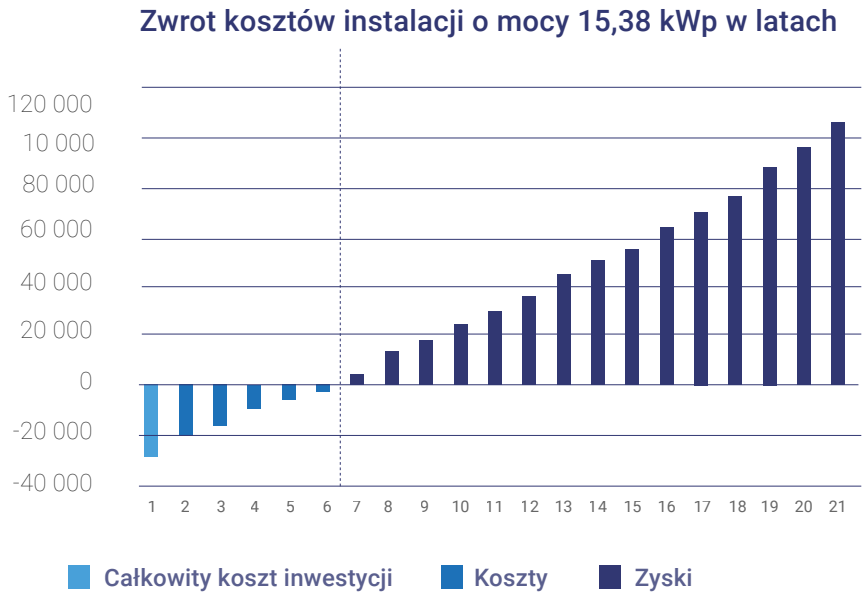
Należy pamiętać, że czas zwrotu będzie nieznacznie wydłużony, ponieważ leasing wiąże się z dodatkowymi kosztami, takimi jak odsetki i obowiązkowe ubezpieczenie.



Firma zużywająca rocznie 14 000 kWh

Przy takim zużyciu instalacja, która zaspokoi potrzeby firmy, musi mieć moc około 15,38 kWp. Wiąże się to z całkowitym kosztem 55 000 zł netto (67 650 zł brutto). Dodatkowo rachunki za prąd:

bez instalacji wynosiły około 12 600 zł rocznie,
z instalacją wynoszą 500 zł rocznie.



Dofinansowanie do fotowoltaiki dla firm

Wszyscy przedsiębiorcy, którzy wykonują działalność gospodarczą, mogą złożyć wniosek o dofinansowanie do zakupu i instalacji paneli fotowoltaicznych w programie Energia Plus. Czas składania wniosków kończy się 17 grudnia 2021 roku lub wraz z wykorzystaniem środków programu. Inwestorzy planujący zakładanie instalacji fotowoltaicznej mogą liczyć na pożyczkę, jeżeli skorzystają z komponentów, które zostały wyprodukowane nie wcześniej niż 24 miesiące przed montażem.

Niestety większość przedsiębiorców będzie musiała poradzić sobie sama ze składaniem wniosku o dofinansowanie. Oferowanie pomocy w procesie uzyskiwania pożyczki z programu Energia Plus jest pewną niszą, a firmy fotowoltaiczne rzadko specjalizują się w tym zakresie. Wszystkim chętnym do skorzystania z programu poleca się więc dokładne zapoznanie z regulaminem [2].

[2] Informacje dot. programu Energia Plus https://www.nfosigw.gov.pl/oferta-finansowania/srodki-krajowe/programy-priorytetowe/energia-plus/nabor-ii-wnioskow-2020-2021

Jak zarabiać na zielonej energii?

Inwestorzy, którzy posiadają większe środki, w fotowoltaice mogą doszukać się nie tylko możliwości zaoszczędzenia, ale również sposobu na dodatkowy zarobek. Odsprzedawanie zielonej energii zakładom energetycznym wiąże się jednak z koniecznością lepszego zapoznania się z funkcjonowaniem rynku i jest to zdecydowanie większe przedsięwzięcie niż montaż paneli słonecznych na własny użytek.

Koncesja

Podmioty gospodarcze, które chcą wytwarzać energię elektryczną w instalacji fotowoltaicznej j o mocy większej niż 1000 kWp, muszą uzyskać koncesję na wytwarzanie energii elektrycznej z OZE [3]**.** Sprawę należy załatwić przed rozpoczęciem wytwarzania prądu. Można to zrobić poprzez złożenie odpowiedniego wniosku w Urzędzie Regulacji Energetyki. Cały proces wymaga przygotowania odpowiednich dokumentów – po ich dostarczeniu decyzja powinna zapaść po miesiącu.

Sprzedaż zielonej energii – bilans kosztów i zysków

Przed podjęciem decyzji o tak rozbudowanej inwestycji należy zastanowić się, z jakimi kosztami będzie się ona wiązać, i zestawić je z przewidywanymi zyskami. **Na etapie planowania niezbędna będzie pomoc eksperta, który pomoże oszacować:**

- koszt zakupu części i montażu instalacji;
- ramy czasowe, które są bardzo istotnym elementem wpływającym na opłacalność inwestycji. Wiąże się to nie tylko z samym montażem i planowaniem, ale również z załatwianiem odpowiednich formalności, przygotowywaniem gruntu itp.;

[3] Informacje dot. koncesji na wytwarzanie energii z oze https://www.ure.gov.pl/pl/biznes/jak-uzyskac-koncesje/energia-elektryczna/784,Odnawialne-zrodla-energii.html

- ilość wytworzonej i sprzedanej energii w każdym roku działania instalacji. Ze względu na to, że jest to wieloletnia inwestycja, niezbędne będą odpowiednie wyliczenia, które powinny zawierać m.in. dane uwzględniające utratę sprawności instalacji i analizę warunków w konkretnej lokalizacji;

- ceny, w jakich sprzedawany będzie prąd w kolejnych latach;

- koszty użytkowe instalacji, a więc przeglądy, czyszczenie, ewentualne naprawy komponentów itd.

Dla osób posiadających odpowiednie środki inwestycja w panele słoneczne może być ciekawym pomysłem na ich ulokowanie. Dodatkowym elementem, który może zagwarantować zwrot kosztów i spore zarobki, są aukcje OZE. Zwycięzcy takich aukcji, po podpisaniu kontraktu, zapewniają sobie stałą stawkę sprzedawanej energii na następne 15 lat – w chwili zawarcia umowy jest to cena wyższa niż rynkowa.

Aukcje OZE

Urząd Regulacji Energetyki organizuje aukcje OZE [4], na których przedsiębiorcy zyskują szansę sprzedaży prądu z odnawialnych źródeł energii, również instalacji fotowoltaicznych. Przed wzięciem udziału w aukcji przedsiębiorstwo musi złożyć odpowiednie zaświadczenie, przy czym każda kolejna instalacja wymaga osobnego dokumentu – jego pozytywne rozpatrzenie oznacza możliwość składania wniosków o dopuszczenie do konkretnej aukcji na kolejne 6-12 miesięcy. Dodatkowo każdy producent energii musi posiadać ustanowioną gwarancję bankową lub wpłacić kaucję wynoszącą 30 zł za 1 kW mocy zainstalowanej. Kaucja zostaje zwrócona przedsiębiorcom po zakończeniu aukcji.

Każda aukcja OZE powinna zostać poprzedzona odpowiednim ogłoszeniem Prezesa URE co najmniej 30 dni przed jej rozpoczęciem. Wszystkie przedsiębiorstwa mogą przedstawić na Portalu Aukcyjnym swoją ofertę, która jest ustalana na podstawie podanych wcześniej cen referencyjnych – oferta musi być od niej niższa. Aukcję wygrywa przedsiębiorstwo, które podało najniższą cenę. **Wygranie aukcji OZE wiąże się z podpisaniem kontraktu, który trwać może maksymalnie 15 lat. Przez ten okres przedsiębiorstwo jest zobowiązane do wytworzenia odpowiedniej ilości energii, a dzięki zawartej umowie może ją sprzedawać po ustalonej w czasie aukcji stawce. Należy jednak pamiętać, że w przypadku dużego wzrostu cen rynkowych określone podczas aukcji stawki mogą po latach stać się niekorzystne.**

[4] Informacje dot. aukcji OZE https://www.ure.gov.pl/pl/oze/aukcje-oze

Dlaczego fotowoltaika w Polsce jest tak popularna?

Analizując ogólnoeuropejską sytuację dotyczącą cen surowców, energii oraz norm emisji CO^2, można zauważyć, że pozycja Polski jest wyjątkowa, a cena energii na rynku hurtowym w naszym kraju jest jedną z najwyższych w Europie.

Ceny energii elektrycznej dla klienta końcowego w perspektywie krótko- i długoterminowej osiągają najwyższe poziomy w historii, a biorąc pod uwagę wzrost cen uprawnień emisji CO^2, które są znaczącym składnikiem cenotwórczym energii elektrycznej konwencjonalnej, można spodziewać się dalszych wzrostów. I nie są to już jedynie prognozy, a potwierdzone fakty.

Jeżeli dodamy do tego, że w dalszym ciągu w Polsce zarobki są niższe niż u zachodnich sąsiadów, to możemy stwierdzić, że prąd w Polsce jest znacząco droższy dla średnio uposażonego konsumenta niż w pozostałych krajach Europy. Nie dziwi więc, że Polacy, nie chcąc przepłacać, szukają możliwości dywersyfikacji źródeł energii. Bo to dywersyfikacja, zaraz po ograniczeniu zapotrzebowania – nie od dziś wiadomo, że najtańsza energia to ta, której nie zużywamy – jest jednym z niewielu możliwych modeli obniżenia kosztów prowadzenia gospodarstwa domowego czy działalności gospodarczej.

Inwestycja w OZE, a w szczególności w fotowoltaikę, jest naturalnym wyborem. Potwierdzają to statystyki, które wskazują, że Polska dogoniła europejskie rynki w zakresie przyrostu mocy instalacji PV.

Obserwujemy także rosnące zainteresowanie pompami ciepła, a to też będzie miało przełożenie na wzrosty w przyroście mocy instalacji PV.

Piotr Hałoń
Sales Channel Manager

ARAGO

Chcesz uzyskać więcej informacji dotyczących sprzedaży prądu z fotowoltaiki?

Skontaktuj się z nami!

Zainwestuj w fotowoltaikę krok po kroku

Montaż, a także późniejsze monitorowanie, ewentualne naprawy czy ostatecznie utylizacja części instalacji będą najprostsze i najbezpieczniejsze przy zatrudnieniu firmy z dużym doświadczeniem w tej dziedzinie. Sam proces inwestowania jest prosty, a fachowa obsługa zapewni klarowność wszystkich kolejnych kroków.

1

wybór odpowiedniej oferty

Na rynku znaleźć można wiele firm, które specjalizują się w przeprowadzaniu przez cały proces inwestycji w fotowoltaikę. **Przed wyborem jednej z nich należy nie tylko porównać oferty (w szczególności zwracając uwagę na elementy, takie jak ceny, jakość obsługi, gwarancje, wykorzystywane komponenty), ale również sprawdzić opinie klientów i dodatkowe informacje.**

2

kontakt z pracownikiem

Następnym krokiem jest rozmowa ze sprzedawcą, podczas której powinny zostać ustalone potrzeby i wymagania klienta. W tym momencie zbierane są niezbędne informacje i ustalane warunki montażu, a także odpowiednia moc instalacji. **Dobrą praktyką jest wyjaśnienie wszystkich wątpliwości już na tym etapie.** W przypadku pojawienia się niepewności odnośnie do informacji podawanych przez pracownika warto zasięgnąć drugiej opinii.

3

wycena instalacji

Ceny prezentowane na stronie Rachuneo są zawsze pewnymi szacunkami i mogą się zmienić. Szacunki te pomagają jednak we wstępnym wybraniu ofert mieszczących się w konkretnych ramach finansowych. **Natomiast realny koszt inwestycji zależy od wielu czynników, takich jak rodzaj dachu, ustalona moc instalacji, kierunek, w którym zwrócone będą panele, stopień nachylenia dachu, średnie nasłonecznienie.** W związku z tym pełna wycena wymaga rozpoznania warunków do montażu i może różnić się od wstępnej oferty.

4

Plan montażu

Firma fotowoltaiczna ustala dokładny plan prac montażowych

5

Umowa

Do podpisania zostaje przekazana umowa.

6

Montaż instalacji i podłączenie do sieci

W tym momencie rozpoczynają się prace związane z montażem i formalnościami – zajmuje się tym firma fotowoltaiczna. Końcowy etap zakłada podłączenie instalacji do sieci energetycznej. Jest to tak zwana instalacja on-grid. **Warto wiedzieć, że wszystkie prace związane z uruchomieniem paneli trwają nawet do dwóch miesięcy.** Wynika to z tego, że przed włączeniem instalacji wymagane jest podłączenie licznika dwukierunkowego, którym zajmuje się zakład energetyczny. Do podawanego przez firmy czasu oczekiwania na montaż należy więc doliczyć dodatkowy miesiąc.

7

Rozliczenie dofinansowania

Ostatnim etapem jest rozliczenie dofinansowania, podczas którego prosumenci mogą już korzystać z własnej zielonej energii.

Czy wiesz, że...

W wielu przypadkach wszystkie wcześniejsze kroki mogą zostać wykonane zdalnie, a bezpośredni kontakt z pracownikami następuje dopiero w momencie montażu. Klient może jednak zażyczyć sobie spotkania bezpośredniego już podczas wyceny instalacji.

Na co zwracać uwagę przy wyborze firmy fotowoltaicznej?

Wybór odpowiedniej firmy jest bardzo ważnym etapem w procesie inwestycyjnym. Wynika to z tego, że podpisując umowę, nie tylko kupuje się jedną usługę i konkretne komponenty, ale również nawiązuje się współpracę na najbliższe kilkanaście lat.

Wszystkie informacje podane w artykule są aktualne na kwiecień 2021

Jakość obsługi i pozycja firmy na rynku

Pozycja, jaką firma zajmuje na rynku, jest wbrew pozorom bardzo ważnym aspektem, na który klient musi zwrócić uwagę. Rynek związany z fotowoltaiką rozwija się w tym momencie bardzo dynamicznie, a w ostatnich latach powstało wiele nowych firm, które specjalizują się w tej dziedzinie. Nie oznacza to jednak, że liczba prosumentów będzie stale rosła w takim samym tempie. **Istnieje ryzyko, że w kolejnych latach inwestorów będzie mniej, a niektóre firmy fotowoltaiczne będą miały zbyt mało klientów, aby się utrzymać.** Podpisanie umowy z firmą, która zajmuje niestabilną pozycję na rynku, niesie ze sobą pewne ryzyko:

- Utylizacja niedziałających już części instalacji jest obowiązkiem firmy fotowoltaicznej. W przypadku gdy firma nie będzie już funkcjonować, odpowiedzialność spada na inwestora.
- Po upadku firmy 20-letnia gwarancja, która skłoniła inwestora do wybrania konkretnej oferty, traci swoją wartość.

Gwarancja

Elementy instalacji kosztują dość sporo, oczywiste więc jest, że korzystna gwarancja ma istotny wpływ na decyzję o wyborze konkretnej oferty. Po kilkunastu latach funkcjonowania instalacji pojawia się często potrzeba wymiany lub naprawy niektórych jej części. W związku z tym oferta z odpowiednią gwarancją może pomóc zaoszczędzić prosumentowi nawet kilkanaście tysięcy zł w przyszłości. Wśród dostępnych na rynku opcji można wyróżnić m.in. gwarancję na cały system, montaż czy niektóre z wykorzystanych komponentów.

Gdzie znajdę korzystną gwarancję?

Arago – klienci mogą liczyć na 25-letnią gwarancję na mikrofalowniki, przy czym zwykłe falowniki standardowo objęte są gwarancją na 10-15 lat.

Copernicus Sun – oferuje 15-letnią gwarancję na całą instalację, która obejmuje nie tylko panele i falownik, ale również system montażowy i podzespoły.

Solektro – montaż instalacji objęty jest gwarancją przez 7 lat.

Czas realizacji

Wbrew pozorom czas realizacji nie jest bardzo istotnym elementem oferty. Standardowo firmy informują klientów, że cały proces zajmie do trzech tygodni, należy do nich jednak doliczyć około miesiąca na podłączenie licznika dwukierunkowego przez zakład energetyczny – korzystanie z instalacji będzie możliwe dopiero po jego podłączeniu.

Ubezpieczenie

Prace związane z montażem instalacji niosą ze sobą ryzyko uszkodzenia dachu. Nie zdarza się to często, jednak dodatkowe zabezpieczenie w tym obszarze jest z pewnością plusem danej oferty.

Gdzie dostanę ubezpieczenie w przypadku uszkodzenia dachu?

Arago – klienci mogą skorzystać z ubezpieczenia OC, z którego pokryć można ewentualne szkody powstałe na etapie realizacji projektu.

Copernicus Sun – może zaproponować polisę ubezpieczeniową w wysokości 2 mln zł.

Hymon – posiada ubezpieczenie w wysokości 10 mln zł, które pokryje koszty w przypadku uszkodzenia dachu podczas montażu.

Bonusy

Duża konkurencyjność na rynku sprawia, że niektóre firmy, chcąc przyciągnąć klientów, mają w swojej ofercie dodatkowe promocje. **Warto zapytać sprzedawcę, czy obowiązują jakieś bonusy, oraz dokładnie sprawdzić informacje na stronie przedsiębiorstwa.**

Która firma zapewni mi darmowe bonusy?

Arago – w swojej ofercie posiada bonusy takie jak: **WAKACJE Z ARAGO** lub **ZAKUPY Z ARAGO.**

MaxSol – gwarantuje swoim klientom darmowy przegląd instalacji między 2 a 3 rokiem jej działania.

REKOMENDACJE

Zmiana sprzedawcy prądu

Fotowoltaika

Monitorowanie sytuacji na rynku

Dlaczego monitorowanie rynku jest ważne? Doskonale obrazuje to aktualna sytuacja na rynku energii w Polsce. Ceny prądu stale wzrastają i, jak przewidują eksperci, będą nadal wzrastać. Oznacza to, że:

- oferty sprzedawców prądu, które zakładają korzystne stawki, ale pomijają gwarancję cen, szybko mogą okazać się niekorzystne;
- inwestowanie w fotowoltaikę pozwoli na coroczne „zwiększanie" oszczędności. Wraz ze wzrostem cen energii, prosument unika coraz wyższych rachunków.

Za kilka lat sytuacja może wyglądać nieco inaczej, dlatego tak istotne jest obserwowanie zmian – szczególnie w sezonie grzewczym, gdy najwięcej mówi się o zmianach w cennikach sprzedawców.

Przemyślane decyzje

Zdecydowanie odradzamy podejmowanie pochopnych decyzji związanych ze zmianą sprzedawcy lub inwestycją w fotowoltaikę. Nieodpowiednie wybory mogą zwiększyć koszty utrzymania firmy na najbliższe lata. Polecamy natomiast wykonanie odpowiedniego rozeznania i jeżeli jest taka możliwość, konsultację z ekspertem. Niektóre oferty i rozwiązania, które na pierwszy rzut oka wydają się korzystne, mogą być w rzeczywistości dodatkowym obciążeniem finansowym. W szczególności ważna jest pozycja i rzetelność firmy, z którą nawiązywana jest współpraca.

Przede wszystkim wyliczenia

Realne oszczędności to najistotniejszy element każdej oferty. Konkretna sytuacja i warunki danego przedsiębiorstwa mogą w istotny sposób wpływać na korzyści wynikające ze zmiany sprzedawcy i fotowoltaiki. Dodatkowo sprzedawcy prądu i firmy fotowoltaiczne stosują różne strategie marketingowe; żeby nie dać się im zwieść, decyzję należy podjąć, opierając się głównie na dokładnych wyliczeniach.

Zielona energia to przyszłość

Węgiel w rzeczywistości staje się coraz większym ciężarem dla gospodarki, a tendencja ta będzie coraz bardziej widoczna. Inwestycja w zieloną energię i OZE to przyszłość rynku energetycznego. Świadomość ekologiczna powinna być ważnym elementem procesu decyzyjnego związanego z inwestycją w fotowoltaikę, ale również ze zmianą sprzedawcy prądu – sprzedawcy, którzy inwestują w odnawialne źródła energii, myślą przyszłościowo, a współpraca z nimi oznacza pośrednie wsparcie dla działań proekologicznych.

Fotowoltaika to inwestycja na wiele lat

Instalacja fotowoltaiczna wymaga zainwestowania dość dużych środków, które będą się zwracać z upływem lat, a po czasie zaczną pojawiać się oszczędności. Im dłużej i sprawniej instalacja będzie funkcjonować, tym większe oszczędności przyniesie prosumentowi. Dlatego właśnie bardziej opłacalne jest zainwestowanie początkowo większej kwoty, a tym samym zakupienie lepszych jakościowo komponentów. Będą one miały dłuższą żywotność i większą sprawność, a ich odporność na czynniki zewnętrzne powinna być lepsza. Dodatkowo pozwoli to na zminimalizowanie ryzyka uszkodzeń i zakupu nowych części.

Opinia eksperta lub fachowa pomoc

Sprzedawcy prądu nie mają nawyku przedstawiania swoim klientom obiektywnych wyliczeń i porównań do konkurencji – zazwyczaj jest to dla nich nieopłacalne. Oprócz tego oferty dla biznesu są często dość skomplikowane i aby je zrozumieć, trzeba dysponować podstawową wiedzą z obszaru sprzedaży energii. Jeżeli więc istnieje taka możliwość, polecamy skorzystać z porady niezależnego eksperta lub obiektywnych porównywarek.

Czy wiesz, że...

Większość sprzedawców energii elektrycznej stwarza możliwość sprzedaży nadwyżki prądu z fotowoltaiki bez koncesji i własnej działalności gospodarczej. Dotyczy to różnych firm energetycznych, nie tylko tych, które znajdują się na liście sprzedawców zobowiązanych, wyznaczonych przez Prezesa URE. Właściciel instalacji musi podpisać w takim wypadku kilka umów: na sprzedaż i zakup prądu z instalacji ze sprzedawcą i na dystrybucję z Operatorem Systemu Dystrybucyjnego. Dokładna oferta jest zależna m.in. od cennika w danej firmie, kondycji instalacji, ilości wytwarzanego przez panele prądu.

Taki system sprzedaży jest alternatywą dla prosumenckiego systemu opustów, w którym do prosumenta firmowego wraca 70% przekazanej do sieci nadwyżki. Opcja ta będzie najbardziej opłacalna przy posiadaniu instalacji o mocy powyżej 10 kWp.

Rachuneo Obniż rachunki

Rachuneo to polska firma, która pomoże Ci obniżyć rachunki przez internet.

zajmujemy się

- analizą Twoich obecnych rachunków i przedstawianiem najkorzystniejszych dla Ciebie ofert,
- wsparciem przy wyborze sprzedawcy lub firmy fotowoltaicznej,
- kompleksową pomocą przy zmianie sprzedawcy prądu,
- monitorowaniem obecnej sytuacji na rynku i aktualizowaniem ofert, a także promocji.

Sprawdź możliwości
i zacznij oszczędzać już dziś!

Porównaj ceny prądu

Porównaj oferty na fotowoltaikę