



Fot. EcoJura

Szukamy nowych rozwiązań

Rozmowa z Grzegorzem Nocuniem, prezesem firmy EcoJura sp. z o.o.

Jaka przyszłość czeka kolektory słoneczne?

– Obserwując wzrost rynku kolektorów słonecznych i oczekiwania klientów, uważam, że za 20 lat przynajmniej w połowie polskich domów jednorodzinnych będą wykorzystane instalacje solarne do podgrzewania ciepłej wody użytkowej. Natomiast użycie kolektorów do ogrzewania budynków będzie niewątpliwie związane z możliwością skorzystania z dofinansowań UE oraz środków publicznych (WFOŚiGW, fundusze gminne i powiatowe ochrony środowiska, Program Ograniczania Niskiej Emisji dofinansowany z Wojewódzkich Funduszy Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej). Jednocześnie obserwuję rosnącą świadomość inwestorów, którzy coraz większą wagę przykładają do jakości wykonania instalacji, szczelności i izolacyjności przegród budowlanych. Korzystamy obecnie z wiedzy na temat energochłonności budynków – np. kilka lat temu domy ocieplano styropianem o grubości 5 cm, a obecnie standardem staje się wykorzystanie styropianu o grubości 15 cm. W UE skoncentrowanej na racjonalizacji zużycia energii w budynkach zarówno do ogrzewania, jak i przygotowania c.w.u. stawia się nowym i remontowanym budynkom coraz wyższe wymagania dotyczące ich zapotrzebowania na energię i wykorzystania OZE. W kontekście tych zmian w nowych i modernizowanych budynkach coraz łatwiejsze i bardziej opłacalne jest stosowanie odnawialnych źródeł energii. Kolektory słoneczne to urządzenia powszechnie znane, a i tak inwestorzy są często zdumieni wysoką sprawnością tych instalacji. Drugie pozytywne zaskoczenie to cena – stereotyp, że kolektory to inwestycja dla bogatych, przechodzi już do historii.

Nie ma zatem potrzeby przekonywania inwestorów do kolektorów?

– Nie trzeba już tłumaczyć, co to jest kolektor; zasada działania nie zawsze znana jest

w szczegółach, ale znajomość idei jest powszechna. Klient indywidualny, zwłaszcza na południu Polski, kieruje się komfortem w przygotowaniu ciepłej wody, który zapewni mu instalacja solarna (system bezobsługowy). W budynkach z kotłami na paliwa stałe instalacja solarna pozwala zapomnieć o przygotowywaniu ciepłej wody poza sezonem grzewczym, nie traci się również paliwa podczas codziennego uruchamiania kotła tylko do podgrzania wody. Sam mam w domu kocioł na ekogroszek i od początku kwietnia do końca września ciepłą wodę pochodzącą w 100% z kolektorów, praktycznie bez ograniczeń.

Inną grupą klientów indywidualnych są inwestorzy, którzy biorą pod uwagę możliwość uzyskania dofinansowania do instalacji solarnych z gmin i powiatów, np. w ramach programów ograniczania niskiej emisji. Takie inwestycje kosztują 2–3 tys. zł i nie trzeba do nich przekonywać nabywców – tu kwestią wyboru jest jedynie producent urządzeń.

Trzecia grupa inwestorów indywidualnych kieruje się prestiżem i modą, na zasadzie: mam kolektory, czyli dbam o ekologię i stać mnie na najlepsze urządzenia.

Cel uświęca środki, a jest nim pozyskiwanie odnawialnej energii i ograniczenie emisji...

– Ma to też swoją drugą stronę. Na polskim rynku jest bardzo dużo kolektorów próżniowych. W 90% są to urządzenia importowane, o bardzo różnej jakości. Niepokoi mnie, że inwestorzy nie dostrzegają różnic pomiędzy kolektorami płaskimi i próżniowymi. Automatycznie zakładają, że kolektor próżniowy jest lepszy – bo sprawniejszy, wydajniejszy. Klientom wmawia się, że kolektory próżniowe to takie, które pracują nawet wtedy, gdy nie ma słońca. Owszem, w jesienne, pochmurne dni kolektor taki będzie ciepły, ale nie ogrzeje wody w zasobniku. Jednak klient utwierdza się w błędnym przekonaniu i nim kieruje się przy

wyborze urządzenia. Nie wie, jaka jest żywotność wielu kolektorów próżniowych i jak spada z czasem ich wydajność. Kolektory próżniowe sprawdzają się, ale w dużych instalacjach, np. do przygotowania wody na cele technologiczne.

A jaka jest świadomość dużych inwestorów?

– Jest to grupa klientów przekonanych o korzyściach, jakie daje wykorzystanie kolektorów. EcoJura pomaga im już na etapie audytu energetycznego i szukania źródła finansowania. Ze względu na wysokie koszty dużych instalacji solarnych decyzja o ich budowie uzależniona jest od znalezienia dotacji.

Czy tacy inwestorzy decydują się na kredyty bez dofinansowania?

– To się zdarza, ale są to kredyty nisko oprocentowane i na konkretne cele, np. pozyskiwanie energii ze źródeł odnawialnych. Inwestycje tej skali korzystają z wielu źródeł finansowania. W zasadzie im większa inwestycja, tym łatwiej jest pozyskać środki na jej sfinansowanie.

Może wpływa na to mniejsza konkurencja?

– Moim zdaniem podmioty udzielające wsparcia są poddawane presji szybkiego wykorzystania środków, niezależnie czy są to środki unijne, czy jakiegokolwiek inne. W poprzednich latach w mediach wiele mówiło się o słabym wykorzystaniu przez Polskę środków pomocowych. Warto tu podkreślić pozytywną rolę, jaką w finansowaniu inwestycji pełnił EkoFundusz – jednak kończy działalność, a w jego miejsce nie powstał żaden nowy podmiot. Pomoc tej instytucji była bardzo potrzebna, gdyż dla dużych inwestorów barierą w rozpoczęciu inwestycji są przede wszystkim możliwości finansowe, do instalacji solarnych nie trzeba ich przekonywać.

Czy forma własności wpływa na decyzję o inwestycji w kolektory?

– Aspekt relacji właścicielskich znacząco wpływa na decyzyjność w kwestii inwestycji solarnych. Wspólnoty mieszkaniowe to trudni klienci, m.in. z uwagi na sposób podejmowania decyzji. W przypadku spółdzielni, obiektów użyteczności publicznej i obiektów prywatnych, takich jak hotel czy pensjonat, decyzje zapadają sprawniej i liczy się wynik finansowy. Większość inwestycji jest dofinansowywana i wyliczenia rentowności przedstawiane przez producentów są weryfikowane przez trzecią stronę. Jednak niektóre gminy czy powiaty nie angażują się w inwestycje służące do wykorzystywania OZE, nawet gdy możliwe jest pozyskanie na nie środków. Wynika to zwykle z dużego zaangażowania w budowę sieci wodociągowych i kanalizacyjnych i braku sił lub chęci na inne działania. Bywa też tak, że jedna gmina „zaraża się” pomysłami od sąsiedniej. Mapa inwestycji solarnych w Polsce wyraźnie wskazuje, że liderami są Śląsk i Małopolska, na północy Polski kolektory są rzadziej stosowane.

Jak wspierają Państwo projektantów?

Projekty instalacji solarnych dla domów jednorodzinnych powstają przy wykorzystaniu gotowych, standardowych wyliczeń. Natomiast duże instalacje solarne buduje się według indywidualnych projektów z gwarancją zapewnienia ciepłej wody i bezpieczeństwa funkcjonowania. Są one monitorowane i opomiarowane, a jeśli korzystały z dofinansowania, to rzeczywiste wyniki są weryfikowane z założeniami – tu nie można się pomylić. Projektantów instalacji sanitarnych, którzy mają wiedzę i doświadczenie w budowie dużych instalacji solarnych, jest w Polsce niewiele, raptem kilkunastu. Ale wiele osób się uczy i korzysta ze wsparcia specjalistów, także pracowników EcoJura, którzy dzielą się swoją wiedzą podczas organizowanych przez nas szkoleń. Za kilka lat pojawi się duża grupa projektantów wyspecjalizowanych w instalacjach solarnych. Wielu z nich wybiera taką specjalizację z uwagi na intensywny rozwój rynku OZE, niektórzy zaś są po prostu pasjonatami tej technologii.

Czy kolektory mogą być jeszcze tańsze, na przykład dzięki wynalezieniu nowej technologii?

– Nie sądzę, aby stało się to szybko, choć ciągle szuka się nowych rozwiązań. Na cenę wpływa jakość kolektora, a jej zapewnienie wymaga stosowania najlepszych komponentów. Na obniżenie kosztów inwestycji będą

mieć wpływ m.in. dostępność dofinansowania, wzrost cen energii i większa zamożność społeczeństwa. Nieraz zastanawiam się, dlaczego wszyscy tylko w przypadku kolektorów tak wyraźnie eksponują czas zwrotu inwestycji, a gdy mowa o wysokosprawnych kotłach lub rekuperatorach, nikt tej kwestii nie podnosi, jakby oczywistym było ponoszenie tych nakładów dla zapewnienia niższej emisji i komfortu. Jestem przekonany, że za kilka lat takie rozważania o stopie zwrotu inwestycji nie będą miały miejsca – kolektory będą standardem.

Od czego zależy cena kolektorów słonecznych?

– Kolektor to tylko element układu solarnego. Sam nie pracuje – wymaga instalacji, zasobnika, automatyki, przewodów itd. Inna jest cena zestawu montażowego dla dachu płaskiego, a inna dla skośnego. W prostych instalacjach cena samych kolektorów to 1/3 kosztów, a w instalacjach bardziej rozbudowanych – nawet 1/4 kosztów inwestycji. Trzeba zawsze liczyć koszt wszystkich elementów i mieć na uwadze ich jakość. Zdarzają się oferty tanie, ale niekompletne – do nich później klient dopłaci. Nabywcom indywidualnym zalecam kupowanie u instalatora kompletnego zestawu solarnego wraz z montażem i serwisem oraz gwarancją – w ostatecznym rozrachunku jest to tańsze rozwiązanie. Pamiętajmy, że system solarny powinien pracować efektywnie przez min. 20 lat.

Zdarza się jednak, że instalacja pracuje krócej.

– To kwestia jakości komponentów i absorbera. Np. czarny chrom utlenia się, powłoka ulega degradacji i sprawność spada. Dobry kolektor to taki, w którym sprawność w ciągu 20 lat obniża się nieznacznie, bez wpływu na pracę instalacji. Tylko jedna technologia produkcji powłoki spełnia te wymagania – oferują ją na świecie zaledwie trzy firmy, a korzysta z niej wielu producentów kolektorów. Istotny jest też serwis – uważam, że instalację solarną powinno się sprawdzać raz w roku. Serwisant poświęci na to kilkanaście minut i sprawdzi m.in. ciśnienie i mieszaninę glikolu. Wyposażamy pracowników w specjalne walizki z narzędziami do serwisowania instalacji solarnych. Serwisowanie jest warunkiem niezbędnym dla prawidłowego działania instalacji przez 20 lat, nie ma ryzyka spadku jej wydajności.

Chciałbym zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię, mianowicie na trwałość kolektorów płaskich i rurowych oraz wpływ warun-

ków klimatycznych na ich pracę. W polskich warunkach najlepiej sprawdzają się kolektory płaskie, które mają też wyraźną przewagę cenową. Kolektory próżniowe już nie są u nas tak trwałe, gdyż m.in. poddawane są dużym zmianom temperatur otoczenia, a naprężenia na styku metalu i szkła nie sprzyjają utrzymaniu próżni. Jeśli próżnia znika, kolektor przestaje działać. Kolejną wskazówką świadcząca o trwałości kolektorów jest ich producent. Warto sprawdzać, czy urządzenie nie zostało sprowadzone z Dalekiego Wschodu.

Jak to sprawdzić?

– Producenci i dystrybutorzy nie ukrywają tego, że 90–95% kolektorów próżniowych pochodzi z Chin. Kolektory płaskie oferowane są w większości przez polskich producentów.

A czy o jakości kolektorów świadczy to, gdzie są badane?

– Istnieją uznane certyfikaty, takie jak Solar Keymark. Jest to jednak jedynie znak jakości dla produktów solarnych potwierdzający zgodność wyrobów z wymaganiami norm europejskich. Te same badania, według tych samych procedur i norm, mogą przeprowadzić także inne uprawnione podmioty (np. Laboratorium Badawcze Instytutu Paliw i Energii Odnawialnej), a ich niższa cena dla mniejszych przedsiębiorstw odgrywa na początku ważną rolę i daje szansę na konkurowanie na rynku. Martwi mnie, że próbuje się tworzyć przekonanie, że tylko jeden certyfikat ma wartość, a inne nie.

Jakie plany ma Pana firma na najbliższe lata?

– EcoJura planuje wejść do grona liczących się producentów kolektorów płaskich w Europie. Kolektory produkujemy od zaledwie dwóch lat, ale już zdobywają wyróżnienia i nagrody. Ostatnio możemy poszczycić się produkcją kolektora płaskiego JuraSol 2.00 HD wytwarzanego według innowacyjnej technologii zgłoszonej przez nas do Urzędu Patentowego. Stosujemy w nim unikalną obudowę z tworzywa (łączenie szyby z ramą) eliminującą mostki cieplne. Wytwarzamy kolektory na harfie pojedynczej, ale opracowaliśmy też konstrukcję urządzeń na meandrze, które wkrótce włączymy do oferty. Mamy pomysł na nasz produkt, gwarantujemy jakość i szukamy nowych rozwiązań technicznych (aspekt innowacyjności EcoJura został doceniony przyznaniem tytułu „Innowacyjna Firma”), ale nie zapominamy o cenie – ona też jest ważna.

Rozmawiał Waldemar Joniec