

GLOBENERGIA

LONGI
SOLAR

RAPORT Z PRZEPROWADZONEJ ANKIETY
BRANŻA I PROSUMENCI

FOTOWOLTAIKA **W POLSCE**

GŁOS BRANŻY I PROSUMENTÓW

KRAKÓW

PAŹDZIERNIK 2025

RAPORT Z PRZEPROWADZONEJ ANKIETY

BRANŻA I PROSUMENCI

FOTOWOLTAIKA **W POLSCE**

GŁOS BRANŻY I PROSUMENTÓW

0	Wprowadzenie	03
1	Rynek fotowoltaiki w Polsce	04
2	Technologie dostępne na rynku	06
3	Wyniki	07
4	Wnioski	31

WPROWADZENIE



Daniel Moczulski

Dyrektor sprzedaży w regionie CEE, LONGi Solar

Po raz drugi we współpracy z redakcją GLOBENERGIA przedstawiamy wyniki szerokiego badania rynku energetyki rozproszonej. To inicjatywa, którą traktujemy nie jako jednorazowy projekt, lecz jako stały element dialogu z branżą – szczególnie teraz, gdy rynek wchodzi w jeden z najważniejszych etapów swojej ewolucji. Dziś nie mówimy już o klasycznej „fotowoltaice”. Rynek domowych instalacji OZE staje się ekosystemem: inteligentnym, połączonym i coraz częściej autonomicznym. Systemy hybrydowe, zaawansowane technologicznie magazyny energii, integracja z ładowaniem pojazdów elektrycznych czy współpraca z pompą ciepła – to wszystko sprawia, że użytkownik oczekuje nie tylko oszczędności, ale przede wszystkim wygody, bezpieczeństwa i nieprzerwanej dostępności energii.

Najważniejsza zmiana, którą obserwujemy, to przesunięcie motywacji klientów z „uniezależnienia się” na bezpieczeństwo energetyczne. To już nie jest rynek oparty na emocji odkrywania nowej technologii – to rynek dojrzały, w którym decyzje inwestycyjne podejmuje się świadomie, oceniając wartość, niezawodność i długoterminowy zwrot.

Ten sam proces widać w odpowiedziach użytkowników: cena przestaje być czynnikiem dominującym, a zaczyna ustępować miejsca jakości, trwałości i pewności działania. To naturalny etap w rozwoju każdej technologii innowacyjnej – i pierwszy raz tak wyraźnie widoczny w segmencie instalacji do 50 kWp.

Jednocześnie mierzymy się z historycznie niską liczbą nowych przyłączy prosumenckich. To okres, który sprawdza odporność całego rynku, w szczególności jego największych i najbardziej stabilnych uczestników. Wyzwaniem staje się nie tylko sama sprzedaż, ale umiejętność udowodnienia realnej wartości produktu i utrzymania rentowności w warunkach presji cenowej.

Dlatego wnioski z tegorocznego badania są jasne: wchodzimy w fazę, w której przewagę zdobywają ci, którzy konkurują jakością – nie ceną. Firmy zdolne do oferowania rozwiązań kompletnych, opartych na technologii, która faktycznie odpowiada na zmieniające się potrzeby, będą wyznaczać kierunek dla całej branży.

Właśnie w tę stronę konsekwentnie podąża LONGi. Jako globalny lider, działający w Polsce od lat, skupiamy się na rozwiązaniach, które zapewniają użytkownikom bezpieczeństwo, przewidywalność i najwyższą jakość – bo wiemy, że to one decydują dziś o realnej wartości instalacji.

Seria LONGi Hi-MO X10 jest przykładem takiego podejścia. Zaawansowana architektura back contact, wysoka odporność na degradację, stabilna praca przy wysokich temperaturach i wbudowana optymalizacja zapewniająca maksymalną produkcję energii bez dodatkowych urządzeń – to technologie, które jeszcze niedawno kojarzone były z segmentem premium, a dziś stają się standardem dostępnym dla świadomych użytkowników.

To kierunek, który – jak pokazują dane z badania – będzie definiował nowy etap rozwoju energetyki rozproszonej w Polsce. Zapraszam do lektury wyników i refleksji nad tym, dokąd zmierza nasza branża.



RYNEK FOTOWOLTAIKI W POLSCE

Polski rynek fotowoltaiczny jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów energetyki odnawialnej w Europie. Jego rozwój napędzają zarówno czynniki ekonomiczne, jak i rosnąca świadomość ekologiczna społeczeństwa. Coraz więcej gospodarstw domowych i firm postrzega fotowoltaikę jako sposób na obniżenie rachunków za energię oraz realny wkład w transformację energetyczną kraju. Wzrost cen energii dodatkowo zwiększył zainteresowanie technologiami pozwalającymi na częściową niezależność energetyczną, co przełożyło się na rekordową liczbę nowych instalacji.

Ważnym impulsem rozwoju był program Mój Prąd, który w kilku edycjach skutecznie pobudził inwestycje prosumencje i przyczynił się do popularyzacji mikroinstalacji. Umożliwił wielu użytkownikom pokrycie części kosztów inwestycji,

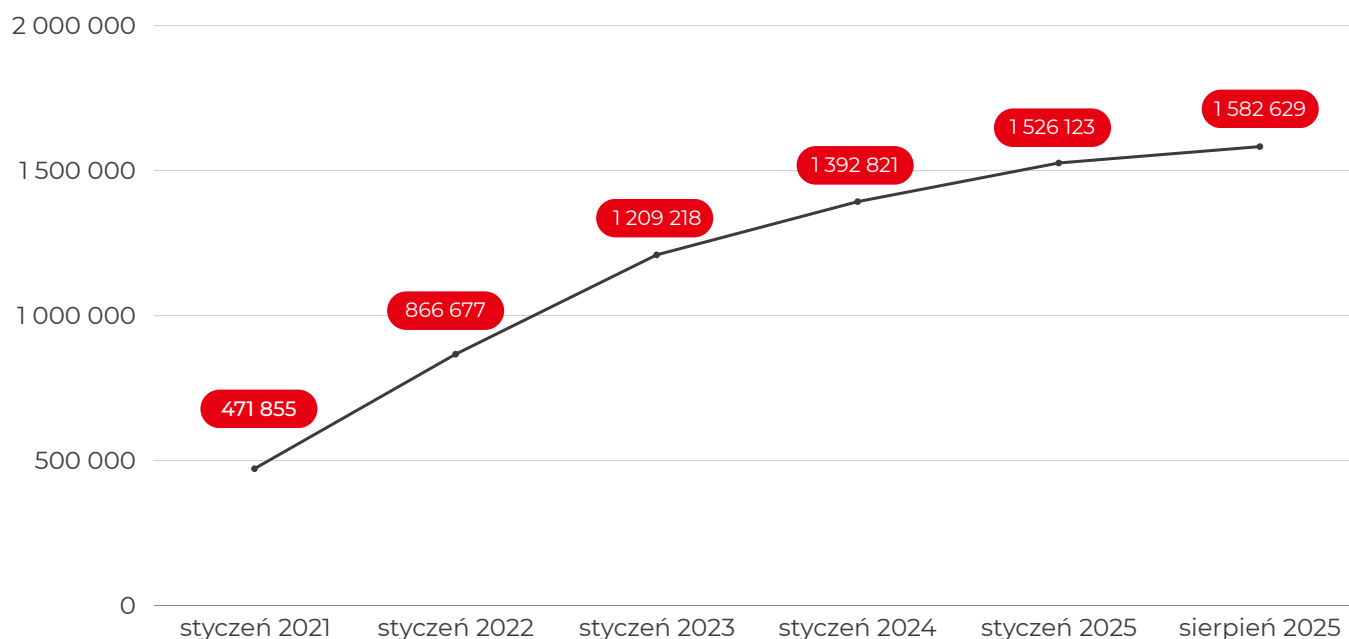
co znacząco obniżyło próg wejścia na rynek OZE. Obecnie program został jednak wstrzymany, a jego przyszłość pozostaje niepewna. Brak kontynuacji tego typu wsparcia może w dłuższej perspektywie spowolnić tempo przyrostu nowych instalacji, zwłaszcza wśród gospodarstw domowych o niższych dochodach.

Według danych Agencji Rynku Energii (ARE) z sierpnia 2025 roku w Polsce funkcjonuje **1 584 807** mikroinstalacji fotowoltaicznych, co potwierdza, że energetyka prosumencka stała się trwałym elementem krajowego miksu energetycznego. Skala zjawiska plasuje Polskę w czołówce państw europejskich pod względem liczby instalacji PV. Fotowoltaika przestała być niszową technologią i stała się jednym z filarów nowoczesnej, rozproszonej energetyki.

ROK	LICZBA JEDNOSTEK [szt.]	INDEKS DYNAMIKI [%]
SIERPIEŃ 2025	1 582 629	103,7
STYCZEŃ 2025	1 526 123	109,6
STYCZEŃ 2024	1 392 821	115,2
STYCZEŃ 2023	1 209 218	139,5
STYCZEŃ 2022	866 677	183,7
STYCZEŃ 2021	471 855	–

Poniżej na wykresie zostały przedstawione te same dane.

Wzrost liczby instalacji PV w latach 2021-2025



Źródło: GLOBENERGIA, LONGi Solar

Dane z tabeli pokazują stały wzrost liczby jednostek od stycznia 2021 do sierpnia 2025 roku, co świadczy o dynamicznym rozwoju rynku. Największy przyrost nastąpił między rokiem 2021 a 2022 – liczba jednostek wzrosła wtedy aż o 83,7%, co było rekordowym tempem w analizowanym okresie. W kolejnych latach dynamika wzrostu zaczęła stopniowo maleć, co jest naturalnym etapem dojrzewania i stabilizacji rynku. Mimo tego, w 2025 roku rynek utrzymuje stabilny trend wzrostowy – w sierpniu indeks dynamiki wyniósł 103,8% względem stycznia. Według danych Agencji Rynku Energii, mimo lekkiego spowolnienia przyrostu nowych instalacji, rynek wchodzi w fazę dojrzałości, charakteryzującą się stabilizacją, konsolidacją oraz coraz większym naciskiem na efektywność i nowoczesne rozwiązania technologiczne.

Do sierpnia 2025 roku łączna moc mikroinstalacji w Polsce przekroczyła 12,6 GW, co utrzymuje kraj w czołówce europejskich liderów rozwoju odnawialnych źródeł energii. Niemniej jednak dynamika wzrostu liczby mikroinstalacji fotowoltaicznych w ostatnich miesiącach wyraźnie wyhamowała. Po okresie intensywnego rozwoju, szczególnie przed wprowadzeniem systemu net-billingu, rynek wyraźnie osłabł. To właśnie zapowiedź mniej korzystnych zasad rozliczeń skłoniła wielu prosumentów do przyspieszenia decyzji o montażu instalacji, co doprowadziło do krótkotrwałego boomu inwestycyjnego.

2

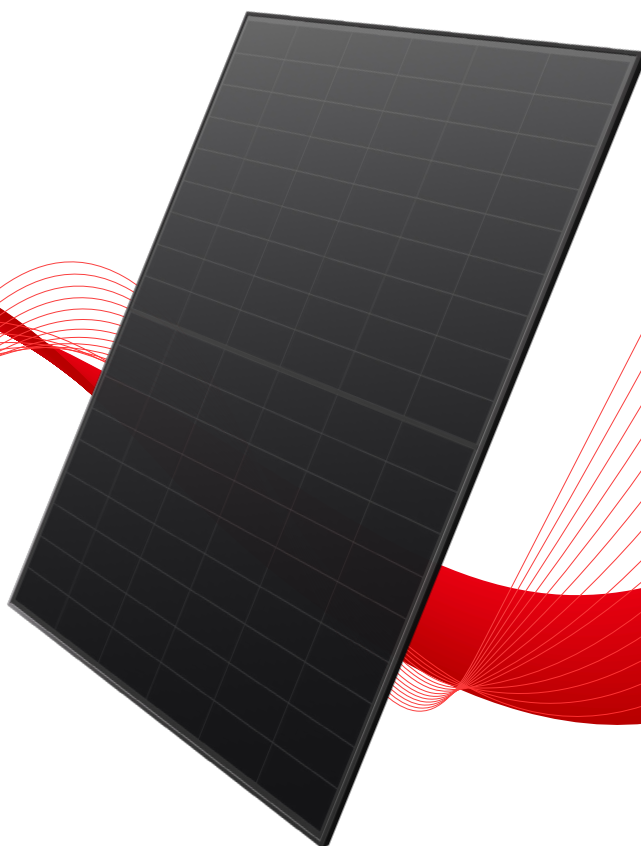
TECHNOLOGIE DOSTĘPNE NA RYNKU

Rok 2025 przyniósł wyraźne spowolnienie tempa przyrostu liczby nowych instalacji, ale jednocześnie rynek dojrzał technologicznie i strukturalnie. Segment prosumencki osiągnął nasycenie na poziomie około 27–29% domów jednorodzinnych. Głównym źródłem wzrostu stały się modernizacje istniejących systemów, rozwój segmentu małych i średnich przedsiębiorstw oraz inwestycje w ramach spółdzielni energetycznych i klastrów OZE. Rosnące znaczenie mają instalacje zintegrowane z systemami zarządzania energią, które umożliwiają lepsze dopasowanie produkcji do profilu zużycia.

W 2025 roku standardem rynkowym są moduły o mocy od 550 do 650 Wp, wykorzystujące technologię N-type TOP-Con. W segmencie przemysłowym coraz częściej stosowane są moduły bifacialne o mocy powyżej 700 Wp, które charakteryzują się wyższą gęstością mocy i dłuższą żywotnością. Moduły P-type z mocą do 500 Wp powoli znikają z oferty.

Coraz większy udział mają moduły Back Contact, które cechują się najwyższą dostępną efektywnością z powierzchni zainstalowanej. poprawiają efektywność pracy w godzinach porannych i popołudniowych oraz w okresach pracy z światłem rozproszonym. Na rynku coraz częściej słyszy się o innowacjach takich jak „optymalizacja pracy w zacienieniu”.

Systemy magazynowania energii stały się filarem rynku. Znaczna część nowych instalacji prosumenckich wyposażonych jest w magazyny o pojemności 8–15 kWh, a w segmencie przemysłowym coraz częściej stosuje się baterie LFP integrowane z systemami BEMS. Udział energii zużywanej na własne potrzeby wzrósł średnio do 60%, co pozwala ograniczyć wpływ zmiennych warunków sieciowych i poprawić stabilność ekonomiczną inwestycji. Wraz z rozwojem technologii magazynowania rośnie popularność systemów EMS, które pozwalają zarządzać nie tylko energią elektryczną, ale również ciepłem i ładowaniem pojazdów elektrycznych w ramach jednego systemu.



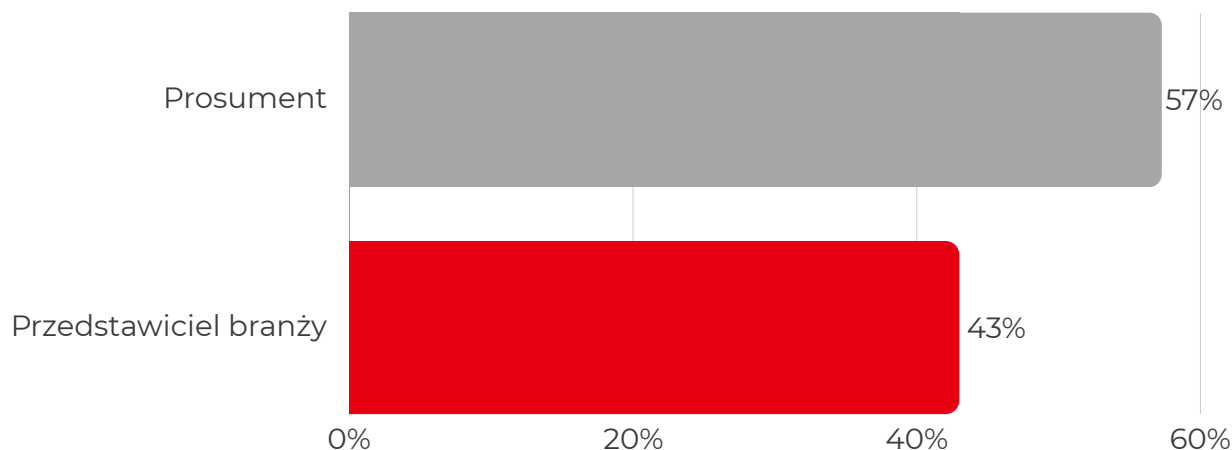
3 WYNIKI

Próba badawcza

Wyniki ankiety pokazują, że obraz rynku formują równoległe dwie perspektywy: użytkowników końcowych i profesjonalistów z branży OZE, przy czym prosumenci stanowią większość próby na poziomie 57%, a przedstawiciele sektora instalacyjnego, projektowego i sprzedażowego 43%. Taka struktura respondentów pozwala interpretować wyniki jako zderzenie doświadczeń eksploatacyjnych z realiami wykonawczymi i rynkowymi, dzięki czemu analiza zyskuje

charakter wielowymiarowy. W praktyce oznacza to, że wniośki płynące z badania mogą równocześnie uwzględniać potrzeby i oczekiwania użytkowników oraz ograniczenia po stronie firm działających na rynku. **W tegorocznej edycji w badaniu wzięły udział 723 osoby, w tym 414 prosumen-tów i 309 przedstawicieli branży.**

Kim jesteś?



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

Próba badawcza: 723
II półrocze 2025 r.

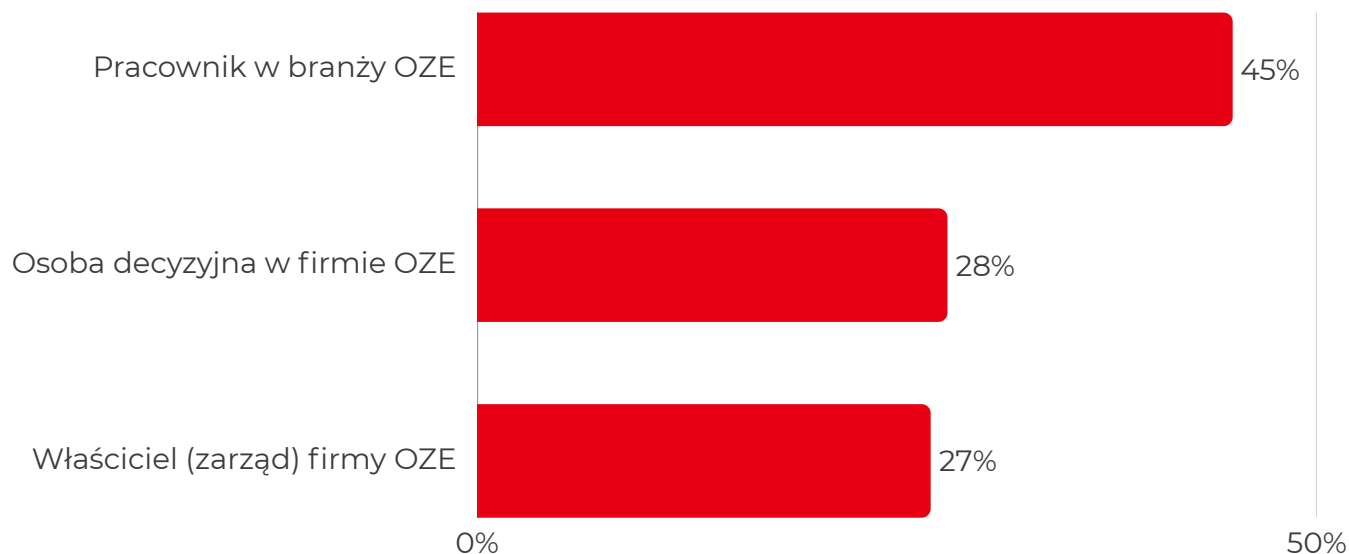
Perspektywa branży PV – sytuacja na rynku

Część poświęcona przedstawicielom branży pozwala traktować uzyskane odpowiedzi jako diagnozę operacyjną i regulacyjną rynku. To właśnie w tej grupie uwidaczniają

się najważniejsze ograniczenia i czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne.

Kim jesteś w branży PV?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGi SOLAR

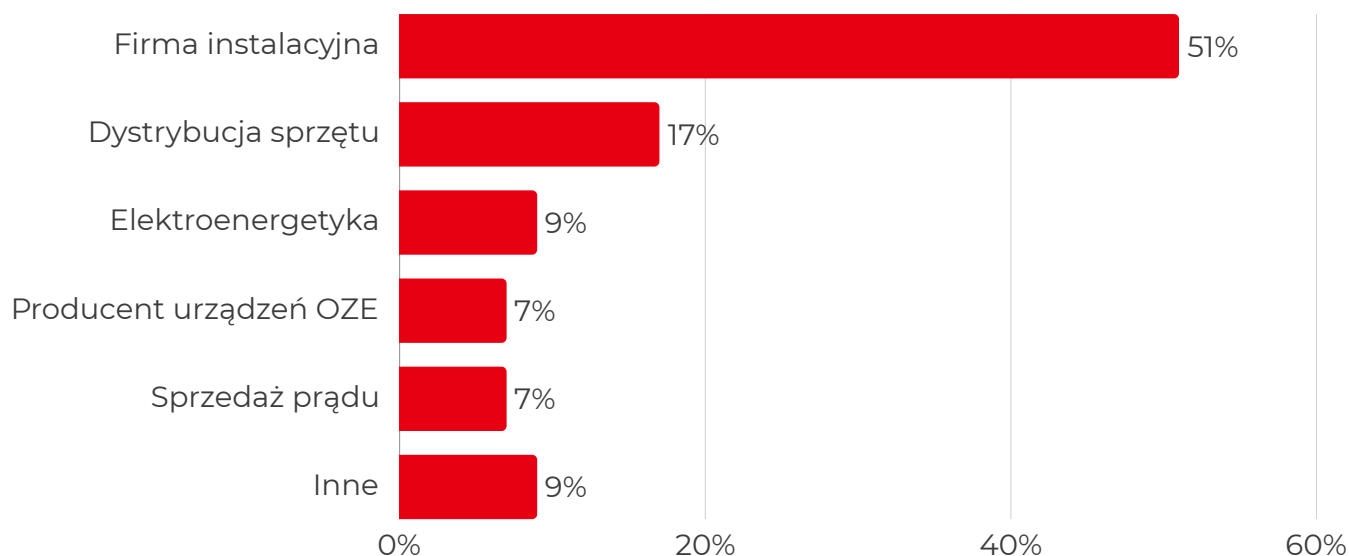
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Strukturę respondentów branżowych tworzą głównie pracownicy branży OZE (45%), osoby decyzyjne (28%) oraz właściciele firm (27%). Można zakładać, że takie proporcje odzwierciedlają zrównoważony obraz branży, w którym głos

operacyjny i strategiczny ma podobną wagę. Dzięki temu uzyskane wyniki prawdopodobnie dobrze oddają zarówno perspektywę codziennej praktyki, jak i kierunków rozwoju.

Jaki jest profil Twojej firmy?

● Profesjonalista (wielokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGi SOLAR

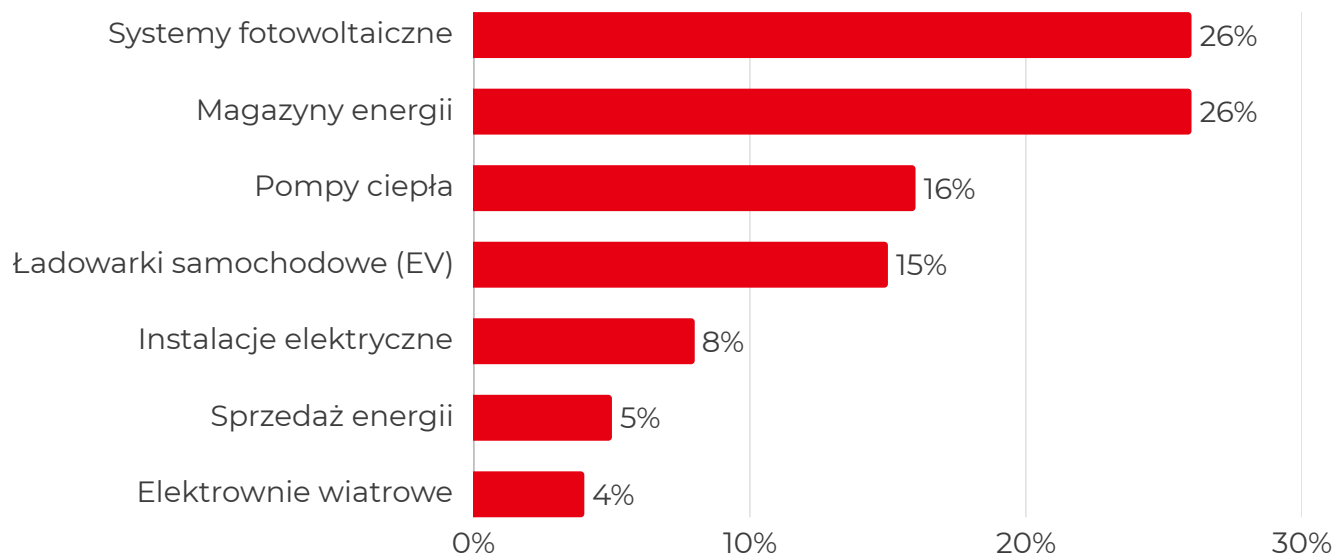
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Ponad połowa ankietowanych reprezentuje firmy instalacyjne (51%), co potwierdza dominującą rolę tego segmentu w strukturze rynku. Dystrybutorzy sprzętu stanowią 17%, natomiast pozostałe grupy – producenci, firmy elektro-

energetyczne czy sprzedawcy energii – mają mniejsze, ale zauważalne udziały. Taka struktura może wskazywać, że rynek jest wciąż silnie zorientowany na realizację instalacji, a nie na działalność produkcyjną czy handlową.

Jaki jest zakres usług oferowanych w Twojej firmie?

● Profesjonalista (wielokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGi** SOLAR

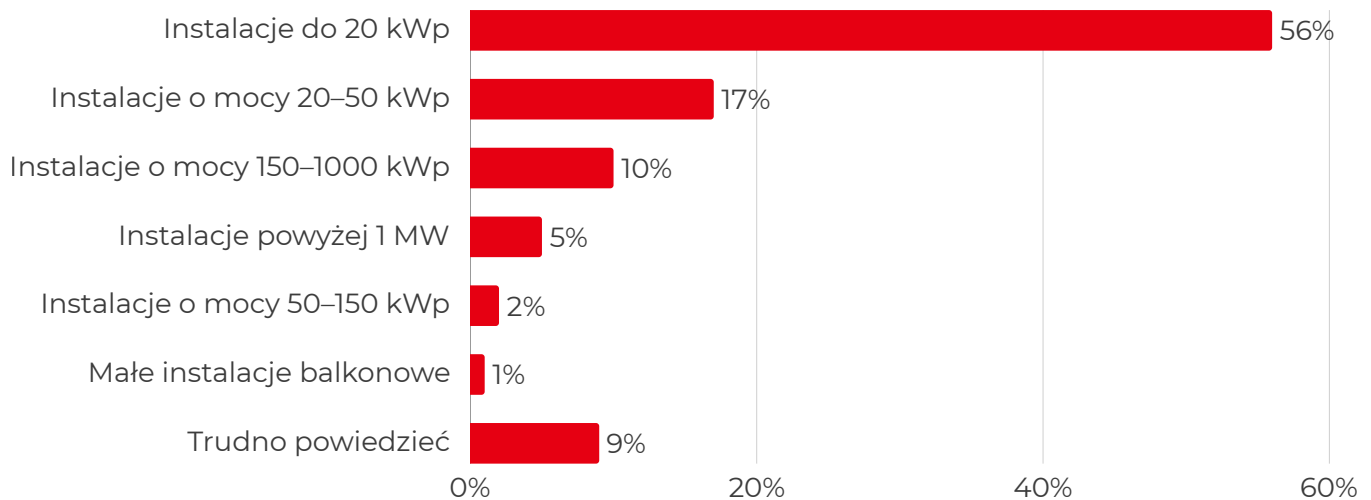
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najczęściej oferowane są systemy fotowoltaiczne i magazyny energii (po 26%), co potwierdza, że te dwa segmenty stanowią podstawę działalności branży. Pompy ciepła (16%) oraz ładowarki samochodowe (15%) zajmują kolejne pozycje,

co może sugerować rosnącą specjalizację w kierunku rozwiązań komplementarnych. Taki rozkład wskazuje na konsolidację oferty wokół kompleksowych usług energetycznych.

Instalacje o jakiej mocy były najczęściej realizowane przez Twoją firmę w 2025 roku?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Wśród firm uczestniczących w badaniu dominują przedsiębiorstwa realizujące instalacje o mocy do 20 kWp (56%), co wskazuje, że zdecydowana większość rynku wciąż opiera się na mikroinstalacjach prosumenckich. Kolejne 17% firm najczęściej wykonuje instalacje w przedziale 20–50 kWp, a 10% działa w segmencie większych systemów 150–1000 kWp.

W mniejszym stopniu reprezentowane są podmioty specjalizujące się w instalacjach powyżej 1 MW (5%) oraz w projektach komercyjnych 50–150 kWp (2%). Zaledwie 1%

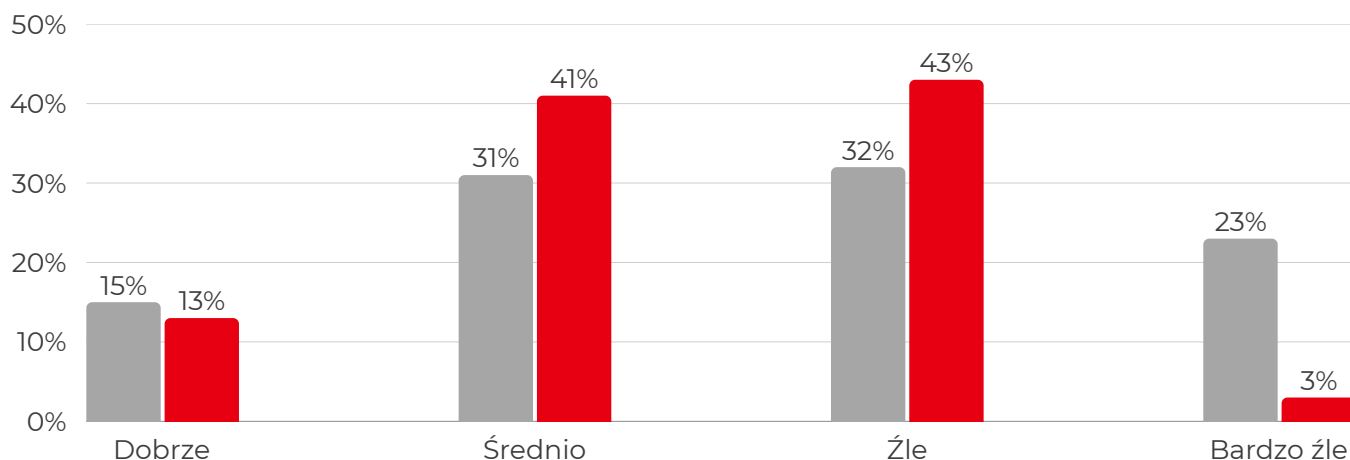
firm deklaruje realizację małych instalacji balkonowych, co potwierdza, że segment ten pozostaje niszowy.

Struktura odpowiedzi pokazuje więc, że większość uczestników badania to firmy aktywne na rynku mikroinstalacji, posiadające doświadczenie w obsłudze klientów indywidualnych i małych przedsiębiorstw. To ważny kontekst dla interpretacji opinii branży – prezentowane dalej wnioski odzwierciedlają przede wszystkim perspektywę wykonawców działających w segmencie prosumenckim.



Jak oceniasz ogólną sytuację na rynku fotowoltaicznym z punktu widzenia przedstawiciela branży?

● 2024 rok (n=414) ● 2025 rok (n=309)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

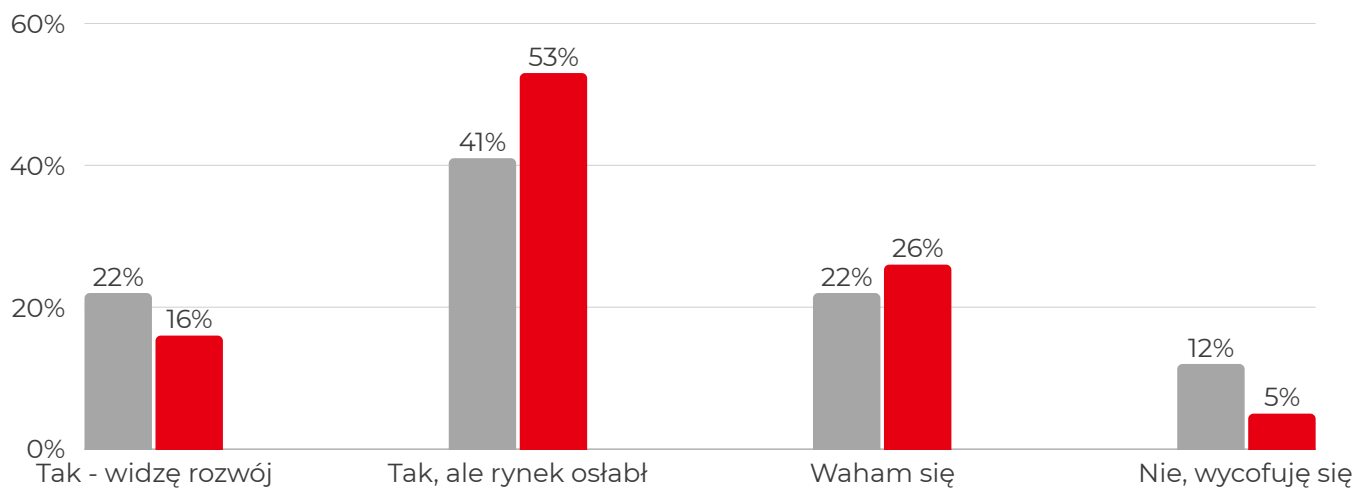
GLOBENERGIA **LONGI**SOLAR

W porównaniu z rokiem 2024 widoczne jest pogorszenie nastrojów w branży fotowoltaicznej. Spadł odsetek ocen pozytywnych, a jednocześnie wzrósł udział odpowiedzi „średnio” i „źle”. Zauważalne jest jednak wyraźne zmniejszenie liczby osób oceniających sytuację rynku jako „bardzo złą”, co może sugerować, że firmy częściowo odnalazły się w trudniejszych realiach, przesuując swoje oceny ku

bardziej umiarkowanym. Wskazuje to na przewidywania trudniejszego roku 2025, związanego m.in. z presją cenową i niepewnością regulacyjną. Ogólny sentyment branży pozostaje ostrożny, a przedstawiciele rynku koncentrują się na stabilizacji działalności i dostosowaniu strategii do nowych warunków.

Czy planujesz zajmować się fotowoltaiką w kolejnym roku?

● 2024 rok (n=414) ● 2025 rok (n=309)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

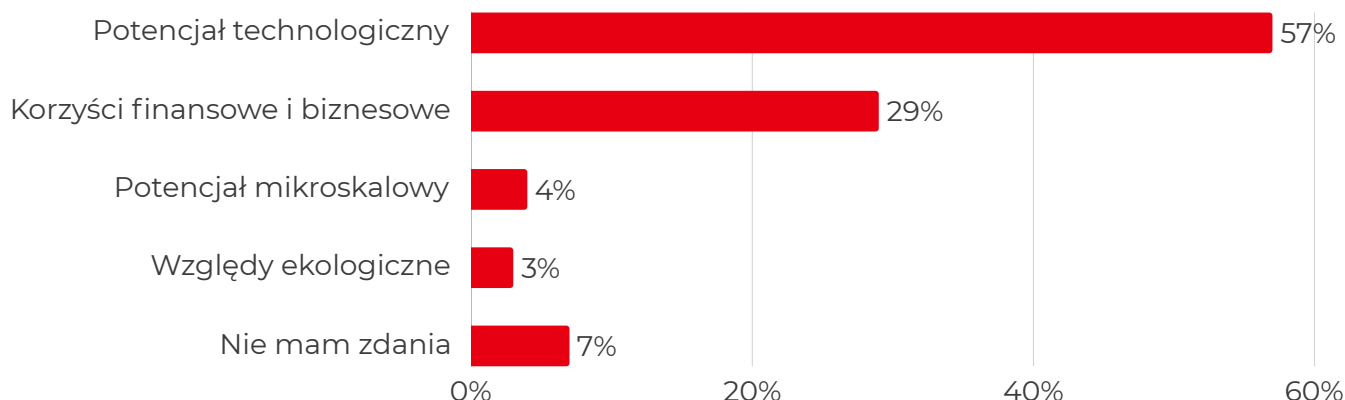
GLOBENERGIA **LONGI**SOLAR

W porównaniu z rokiem 2024 widać wzrost odsetka osób, które deklarują dalsze pozostanie w branży fotowoltaicznej, mimo osłabienia rynku. Zmniejszyła się liczba badanych postrzegających sektor jako rozwijający się, jednak jednocześnie spadł odsetek planujących wycofanie się z działal-

ności. Coraz więcej przedstawicieli branży przyjmuje więc postawę realistyczną – pozostają w sektorze, dostrzegając jego słabości, ale też długoterminowy potencjał. Ogólny obraz wskazuje na konsolidację i dojrzewanie rynku, a nie jego masowe opuszczanie.

Co najbardziej motywuje Cię do działania na rynku OZE?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

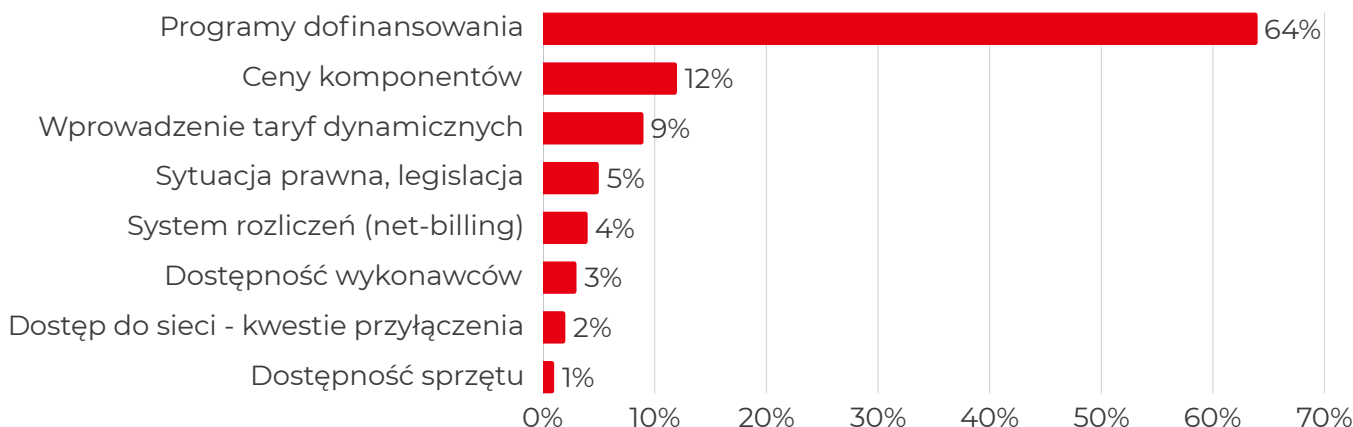
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najczęściej wskazywanym czynnikiem motywującym jest postęp technologiczny (57%), co sugeruje, że branża koncentruje się na rozwoju jakości i efektywności rozwiązań. Motywacje finansowe (29%) mogą mieć znaczenie wtórne,

będąc konsekwencją sprawności i niezawodności systemów. Takie podejście prawdopodobnie sprzyja długofalowemu budowaniu wartości rynku.

Co według Ciebie najbardziej rozwija rynek PV w Polsce?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

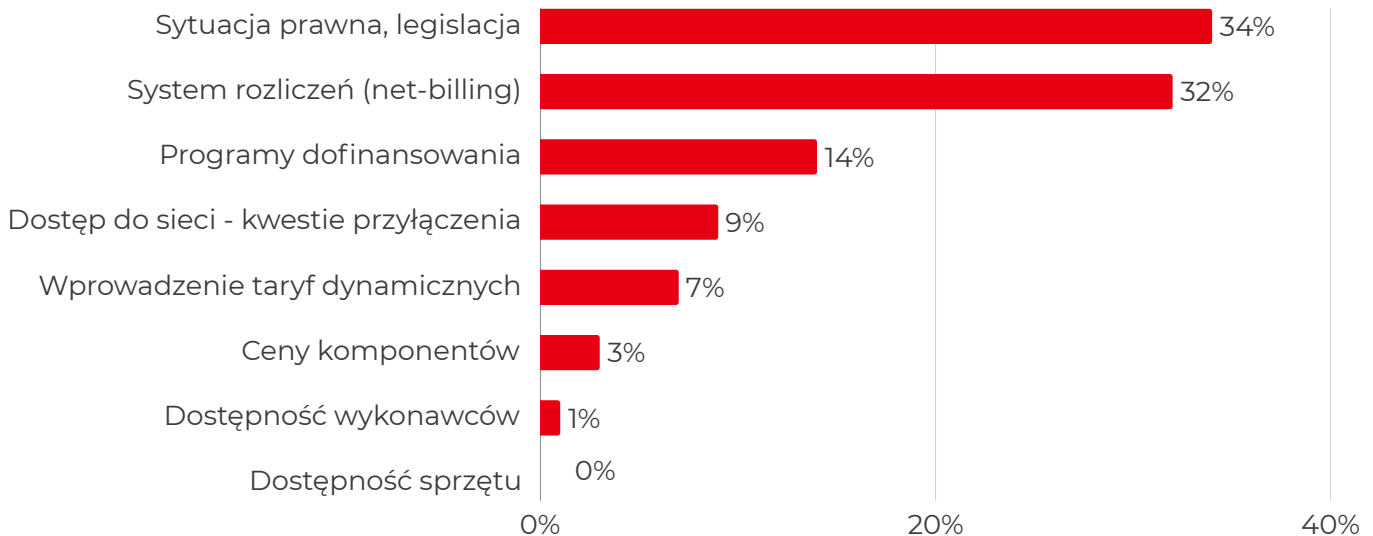
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

W opinii przedstawicieli branży najsilniejszym czynnikiem rozwoju rynku są programy wsparcia (64%), które mogą pełnić funkcję głównego bodźca inwestycyjnego. Można przypuszczać, że to one umożliwiają domknięcie opłacalności

projektów i stabilizują dynamikę sprzedaży. Czynniki kosztowe czy taryfowe mają znaczenie, lecz prawdopodobnie działają wtórnie wobec wpływu mechanizmów dotacyjnych.

Co według Ciebie najbardziej ogranicza rynek PV w Polsce?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Wśród barier dominują kwestie regulacyjne (34%) oraz system rozliczeń (32%). Wynik ten może wskazywać, że niepewność przepisów i zasady bilansowania energii są głównym źródłem ryzyka inwestycyjnego. Ograniczenia techniczne, takie jak przyłączenia do sieci (14%), prawdopodobnie wzmacniają ten efekt, wydłużając cykl realizacji inwestycji.

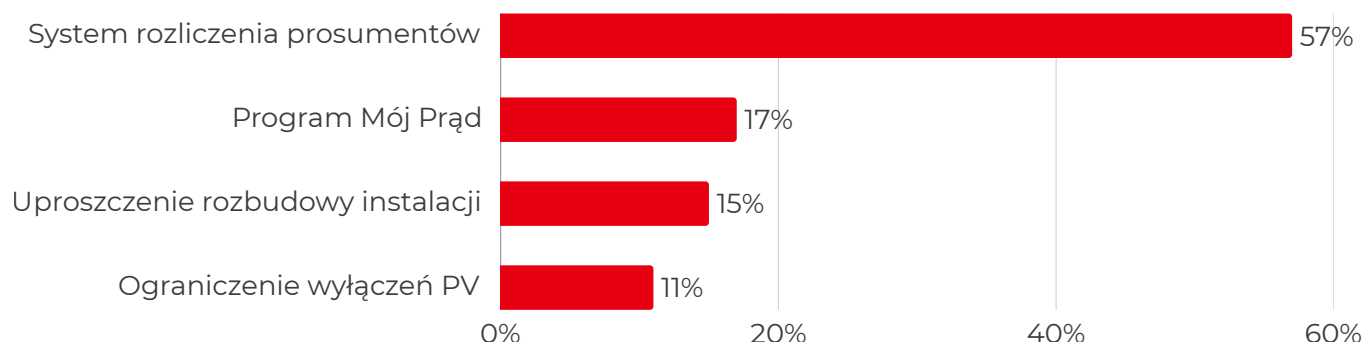
Warto zauważyć, że łącznie 80% wskazań dotyczy czynników pozostających w dużej mierze pod kontrolą decydentów

i regulatorów rynku. Oznacza to, że kluczowe bariery rozwoju branży mają charakter systemowy, a ich przezwyciężenie wymaga stabilnych i przewidywalnych ram prawnych oraz działań na poziomie administracyjnym.

Według przedstawicieli branży natomiast dostępność sprzętu czy wykonawców nie stanowi istotnego ograniczenia, co sugeruje, że w Polsce nie występują znaczące problemy z zapleczem technicznym ani wykonawczym.

Co powinno być zmienione, by fotowoltaika rozwijała się lepiej?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



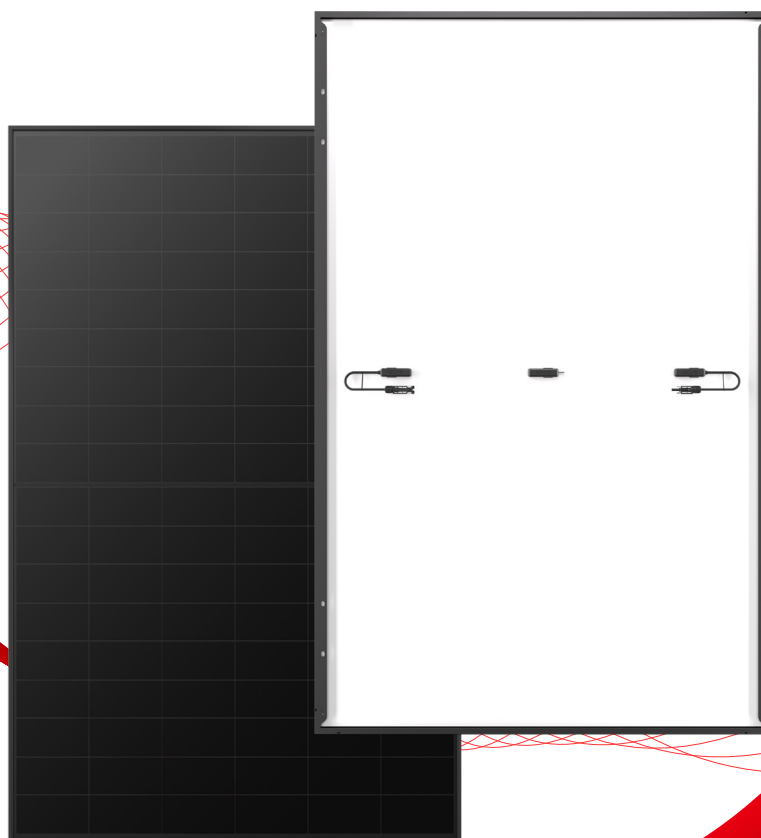
NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najczęściej wskazywaną potrzebą jest reforma rozliczeń prosumentów (57%), co można interpretować jako oczekiwanie większej stabilności i przewidywalności zwrotów. W dalszej kolejności pojawiają się postulaty modyfikacji programu Mój Prąd (17%) oraz uproszczenia procedur instalacyjnych (15%). Takie zmiany mogłyby prawdopodobnie przyczynić się

do poprawy płynności inwestycji i większego tempa rozwoju rynku. Pozostałe 11% branżowych respondentów wskazało ograniczenie wyłączeń PV z powodu zbyt wysokiego napięcia w sieci. Uzdrowienie tej kwestii musiałoby się wiązać z modernizacją sieci w kierunku elastyczności czy montażu magazynu energii.



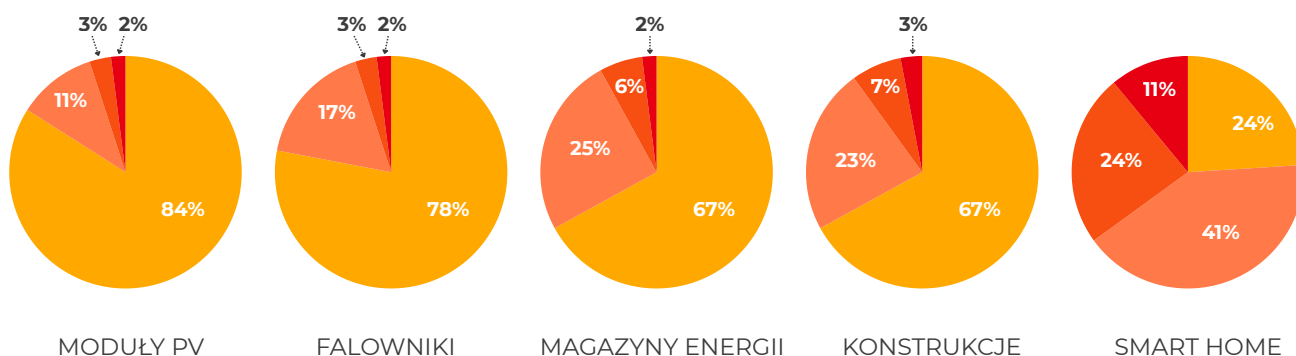
Perspektywa branży PV – wiedza pracowników w Twojej firmie

Kolejna część analizy poświęcona będzie potrzebom wykwalifikowanych fachowców. Czy w firmach ich brakuje? Jakie technologie są najlepiej znane, a które wciąż stano-

wią wyzwanie? Sprawdźmy, jak ankietowani ocenili poziom wiedzy w swojej firmie.

Oceń poziom wiedzy pracowników w Twojej firmie **TECHNOLOGIA**

● Dobrze ● Średnio ● Żle ● Bardzo źle



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA LONGi SOLAR

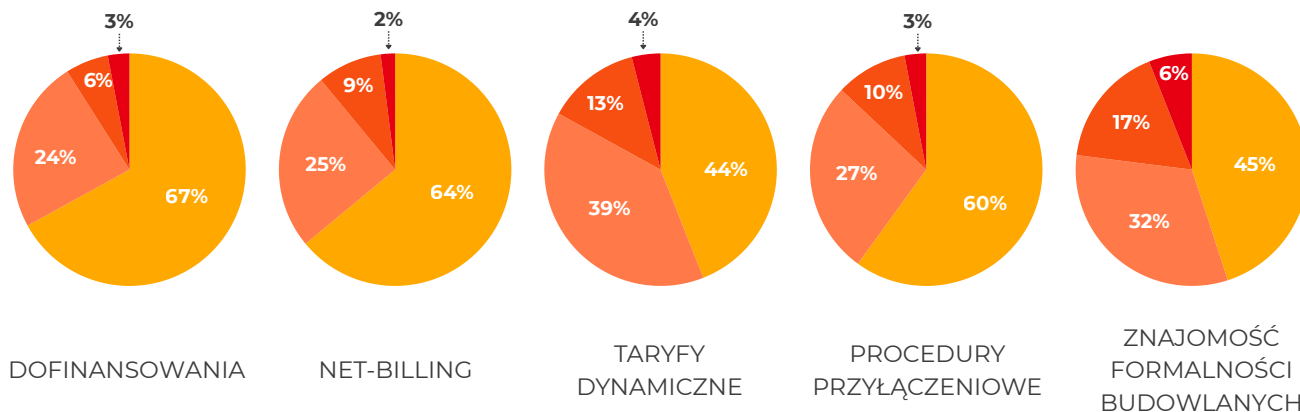
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Największa wiedza techniczna w firmach z branży OZE dotyczy modułów fotowoltaicznych i falowników, co wynika z faktu, że są to najczęściej stosowane komponenty systemów PV i obszary, w których działa najwięcej firm. Ponad 80% respondentów ocenia przygotowanie w tych dziedzinach jako dobre, co potwierdza wysoki poziom specjalizacji i doświadczenia. Nieco słabsze kompetencje obserwuje się

w zakresie magazynów energii i konstrukcji montażowych. W tych obszarach poziom wiedzy jednak jest naprawdę bardzo wysoki. To świadczy o coraz większej dojrzałości rynku. Największe braki w wiedzy występują natomiast w obszarze smart home, który wciąż stanowi nowy kierunek rozwoju dla wielu firm i dopiero zaczyna być włączany do oferty instalacyjnej.

Oceń poziom wiedzy pracowników w Twojej firmie OTOCZENIE PRAWNE

● Dobrze ● Średnio ● Źle ● Bardzo źle



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Pracownicy – w opinii innych fachowców – wykazują wysoki poziom wiedzy w zakresie technicznych aspektów realizacji instalacji, natomiast obszary związane z otoczeniem prawnym i formalnościami pozostają bardziej wymagające. Najlepiej oceniana jest znajomość zasad finansowania i systemu net-billing, co wynika z ich codziennego znaczenia w procesie sprzedaży i obsługi klienta. Znacznie słabsza znajomość dotyczy taryf dynamicznych – nowości w Polsce – oraz formalności budowlanych, które wciąż budzą wątpliwości interpretacyjne i wymagają doprecyzowania przepisów.

Wysoki odsetek ocen pozytywnych w zakresie procedur przyłączeniowych wskazuje na rosnące doświadczenie firm w kontaktach z operatorami, choć nie brak wyzwań administracyjnych.

Ogólnie można stwierdzić, że branża jest dobrze przygotowana do realizacji projektów technicznie, ale potrzebuje dalszego wzmocnienia w zakresie regulacji i procesów formalnych, które coraz częściej decydują o tempie i skuteczności inwestycji.



Perspektywa branży – preferencje i opinie

Jakie zjawiska zauważasz obecnie na rynku firm instalacyjnych OZE?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

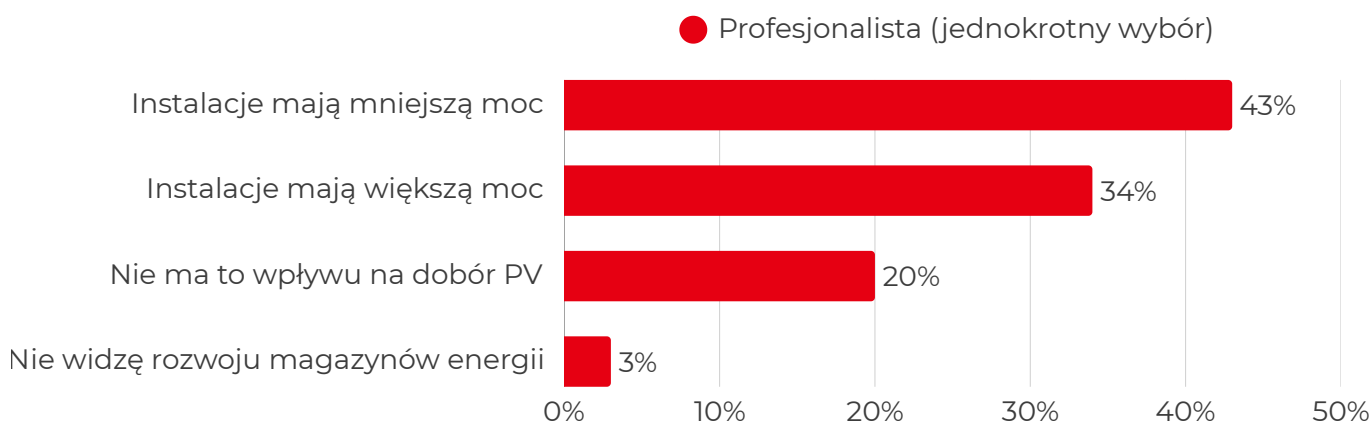
GLOBENERGIA LONGI SOLAR

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najczęściej wskazywanym zjawiskiem jest silna walka cenowa (40%) oraz spadek liczby zleceń (35%). Może to świadczyć o rosnącej konkurencji i nasyceniu rynku w nie-

których segmentach. Prawdopodobnie towarzyszy temu presja na optymalizację kosztów i poprawę efektywności operacyjnej firm.

Jak rozwój magazynów energii wpływa na średnią moc projektowanych instalacji PV?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

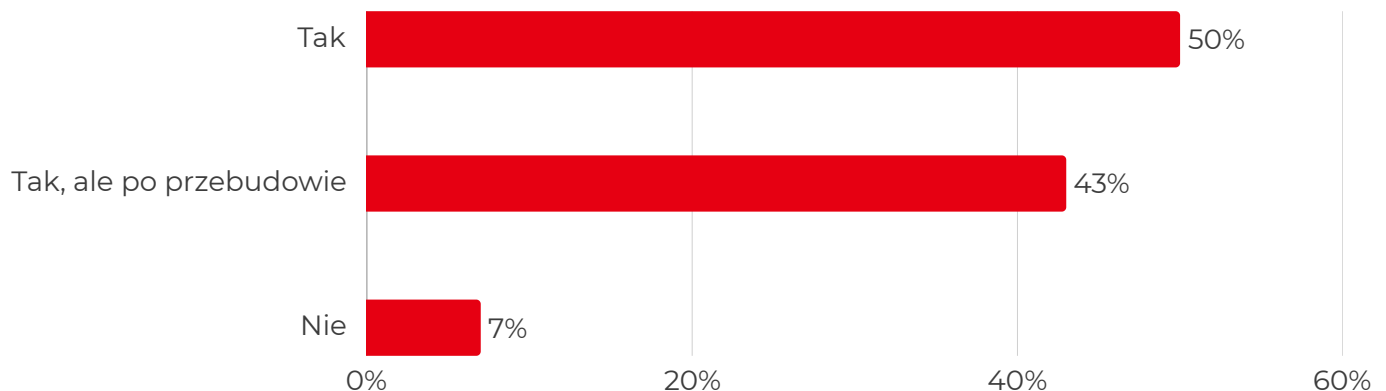
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najwięcej respondentów (43%) uważa, że rozwój magazynów energii prowadzi do projektowania instalacji o mniejszej mocy, a 34% wskazuje odwrotny trend – wzrost mocy. Praw-

dopodobnie w miarę dojrzewania rynku nastąpi większe zróżnicowanie podejść projektowych, dostosowane do lokalnych warunków sieciowych i taryfowych.

Czy kontynuacja programu Mój Prąd jest zasadna?

● Profesjonalista (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

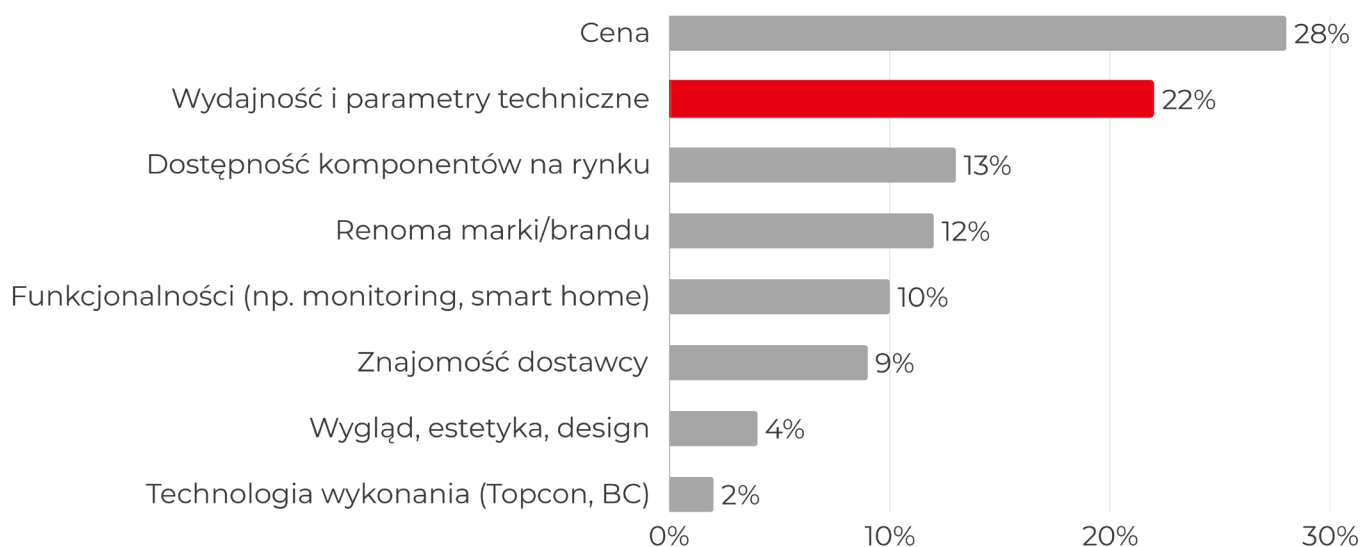
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Większość respondentów (50%) uznaje kontynuację programu Mój Prąd za zasadną, a kolejne 43% wskazuje, że powinna ona nastąpić po jego przebudowie. Oznacza to, że aż 93% przedstawicieli branży opowiada się za dalszym funkcjonowaniem programu, co potwierdza jego kluczowe znaczenie dla rozwoju rynku mikroinstalacji i utrzymania

tempa inwestycji prosumenckich. Wynik ten może sugerować, że rynek dostrzega wartość tego narzędzia, ale widzi też potrzebę dostosowania jego formuły do obecnych warunków. Można przypuszczać, że oczekiwania koncentrują się wokół lepszego dopasowania wysokości i struktury wsparcia do realiów kosztowych branży.

Co w praktyce decyduje o doborze komponentów instalacji fotowoltaicznej?

● Profesjonalista (wielokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

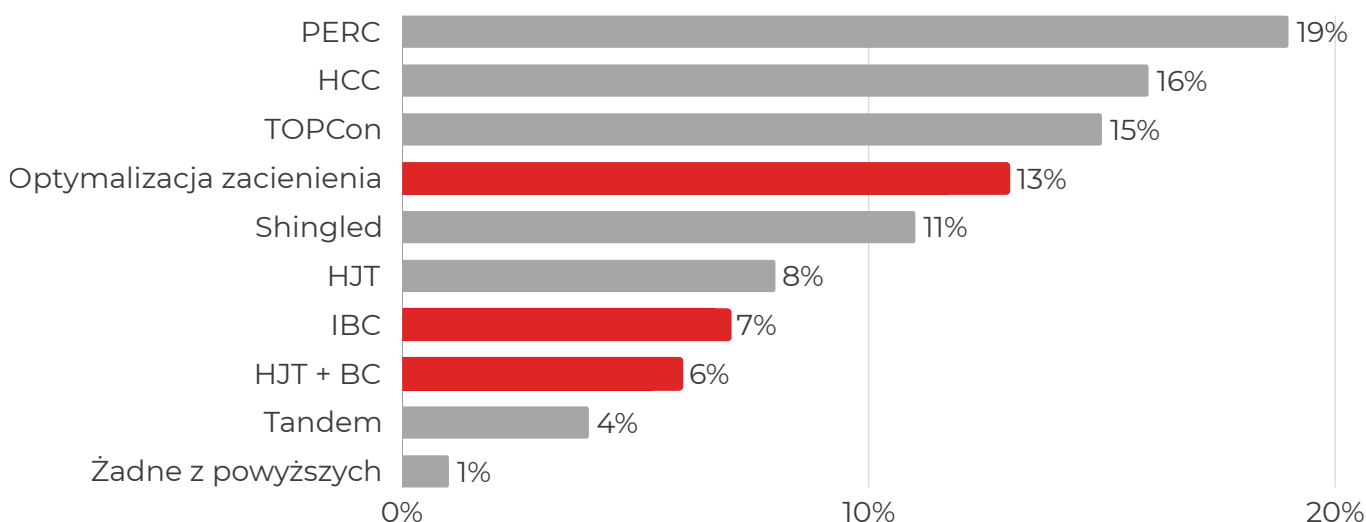
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Najważniejszym kryterium doboru komponentów instalacji fotowoltaicznych wciąż pozostaje cena (28%), jednak coraz większe znaczenie zyskują wydajność i parametry techniczne (22%). To ciekawa zmiana, wskazująca, że rynek dojrzewa, a instalatorzy coraz częściej zwracają uwagę na jakość i trwałość modułów, a nie tylko na ich koszt. W praktyce oznacza to stopniowe przesuwanie akcentów z aspektów

czysto ekonomicznych na techniczne i użytkowe, co może przełożyć się na wyższą niezawodność systemów i satysfakcję klientów. Wzrost znaczenia jakości świadczy również o rosnącej świadomości branży w zakresie długofalowych korzyści wynikających z inwestowania w lepsze komponenty.

Które z poniższych technologii modułów fotowoltaicznych znasz lub spotkałeś/spotkałaś na rynku?

● Profesjonalista (wielokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

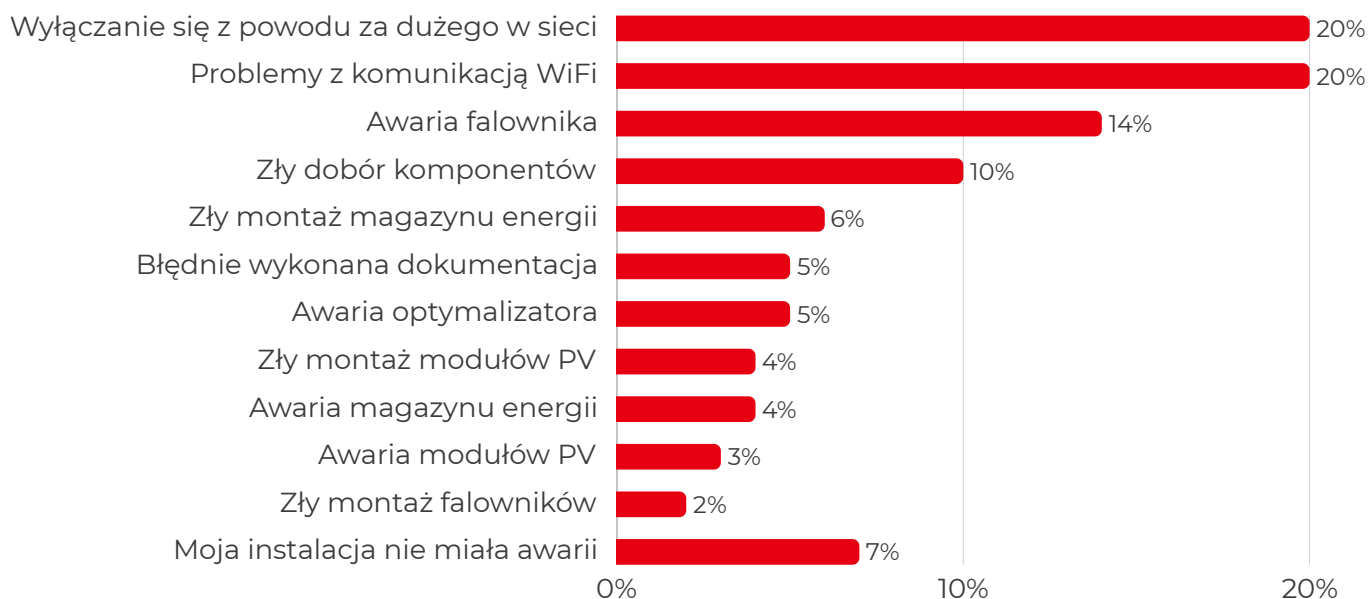
Najczęściej rozpoznawane technologie to PERC (19%), HCC (16%) i TOPCon (15%), co potwierdza, że branża jest dobrze zaznajomiona z rozwiązaniami dominującymi na rynku. Technologie PERC i HCC, obecne w branży odpowiednio od 2016 i 2018 roku, stanowią dziś standard w wielu instalacjach i są postrzegane jako sprawdzone, stabilne rozwiązania.

Z drugiej strony, coraz większe zainteresowanie wzbudza nową generację technologii, takie jak moduły z optymalizacją zacienienia, IBC oraz HJT+BC, które – mimo że dopiero wchodzą na rynek – już charakteryzują się stosunkowo wysoką rozpoznawalnością. Wynika to z ich innowacyjnych

właściwości technicznych, m.in. z optymalizacji zacienienia, która jest bezpośrednio powiązana z architekturą IBC/BC. Rozwiązania te pozwalają na ograniczenie strat energii w warunkach częściowego zacienienia, co stanowi istotną przewagę względem starszych generacji modułów.

Z jakimi usterkami instalacji PV najczęściej się spotykasz?

● Profesjonalista (wielokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

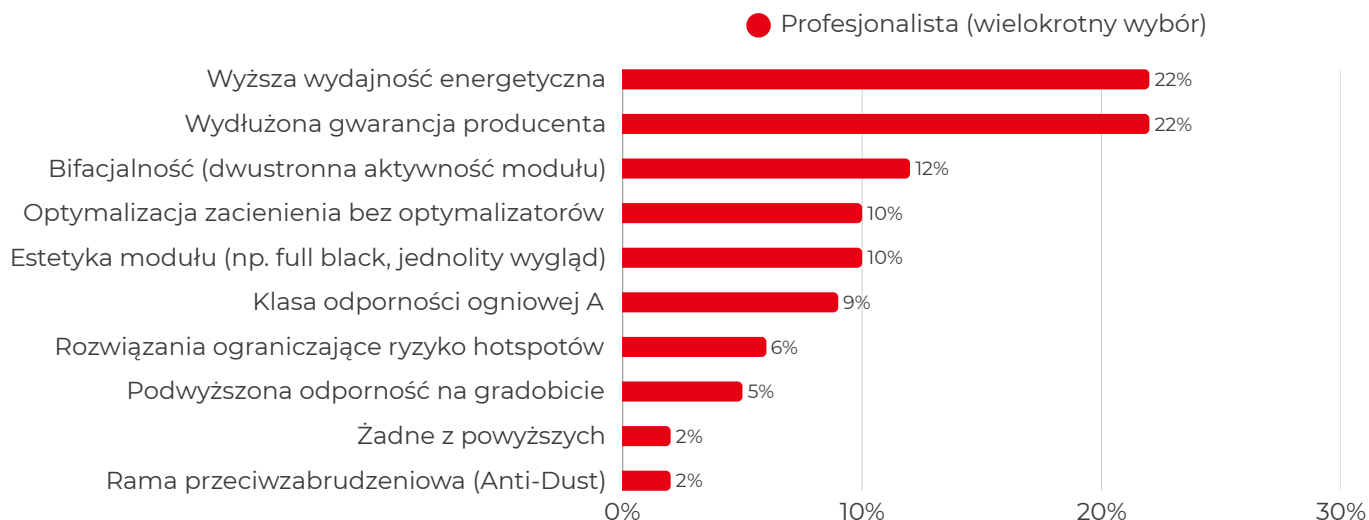
Najczęściej wskazywane problemy to wyłączanie się instalacji z powodu zbyt wysokiego napięcia w sieci (20%) oraz problemy z komunikacją WiFi (20%). Wysokie napięcie może wynikać z przeciążenia lokalnych sieci i niewystarczającej infrastruktury, natomiast trudności komunikacyjne świadczą o potrzebie lepszej integracji systemów monitoringu. Prawdopodobnie wprowadzenie standardów w zakresie komunikacji i kontroli pracy falowników mogłoby ograniczyć częstotliwość tego typu awarii.

Kolejną grupę problemów stanowią awarie falowników (14%) oraz błędy wynikające z czynnika ludzkiego, takie jak zły dobór komponentów (10%), błędny montaż magazynu energii (6%) czy niewłaściwie wykonana dokumentacja (5%). Łącznie około 30% wszystkich przypadków można więc przypisać błędom projektowym lub montażowym.

Z kolei około 37% usterek ma charakter techniczny lub systemowy, obejmując napięcia sieciowe, awarie sprzętowe oraz problemy z komunikacją urządzeń. Warto też zauważyć, że 7% firm deklaruje brak awarii, co wskazuje na wysoki poziom jakości i doświadczenia części instalatorów.

Podsumowując, dominują problemy, które wynikają z czynników zewnętrznych lub niedoskonałości systemowych, a nie z dostępności technologii czy wykonawców. Wprowadzenie jednolitych procedur, szkoleń branżowych i standardów pracy mogłoby w istotny sposób ograniczyć liczbę błędów w przyszłości.

Które z poniższych funkcjonalności modułów PV są dla Ciebie istotne przy doborze komponentów?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Największe znaczenie przy wyborze modułów mają wyższa wydajność energetyczna i wydłużona gwarancja producenta – po 22% wskazań. Może to sugerować, że decyzje zakupowe są w coraz większym stopniu oparte na przewi-

dywanej trwałości i efektywności urządzeń, a nie tylko na cenie. Prawdopodobnie świadczy to o dojrzewaniu rynku i rosnącym znaczeniu kryteriów jakościowych w procesie inwestycyjnym.

Zaznacz moduły, z którymi najczęściej pracujesz w instalacjach fotowoltaicznych



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Na rynku modułów fotowoltaicznych dominują duzi, globalni producenci o ugruntowanej pozycji i stabilnej sytuacji finansowej. Wśród najczęściej stosowanych przez instalatorów marek można wskazać m.in. LONGi Solar, reprezentującą grupę czołowych dostawców oferujących produkty

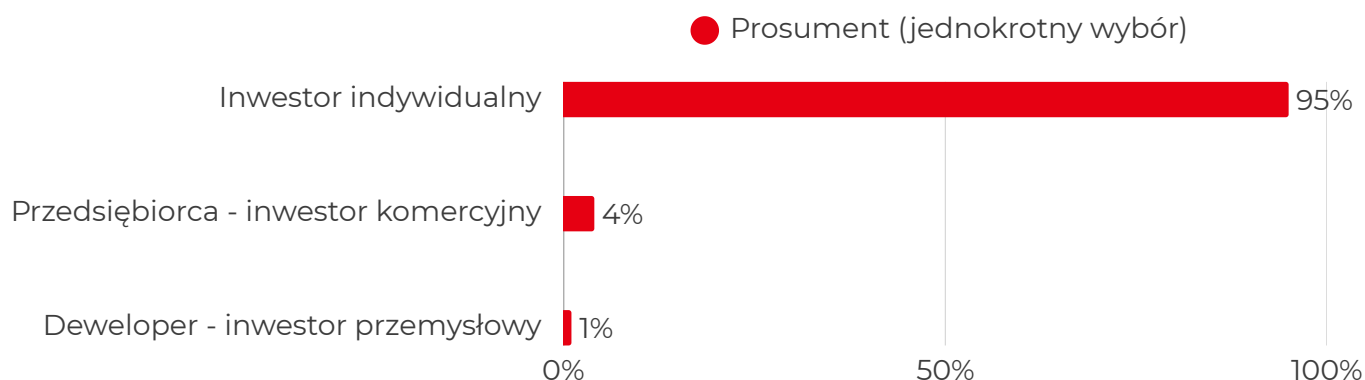
o wysokiej dostępności i sprawdzonych parametrach technicznych. Taka struktura rynku sprzyja standaryzacji jakości oraz zapewnia wysoką dostępność technologii dla odbiorców końcowych.

Perspektywa konsumentów – sytuacja na rynku

Część poświęcona prosumentom pozwala spojrzeć na rynek z perspektywy użytkowników końcowych i odbiorców rozwiązań energetycznych. To właśnie w tej grupie widoczne są realne doświadczenia związane z eksploatacją instalacji fotowoltaicznych, a także nastroje wobec zmian systemu

rozliczeń i opłacalności inwestycji. Analiza opinii prosumentów dostarcza cennych informacji o ich poziomie wiedzy, oczekiwaniach wobec rynku oraz barierach, które wciąż ograniczają dalszy rozwój mikroinstalacji.

Jakim jesteś inwestorem?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

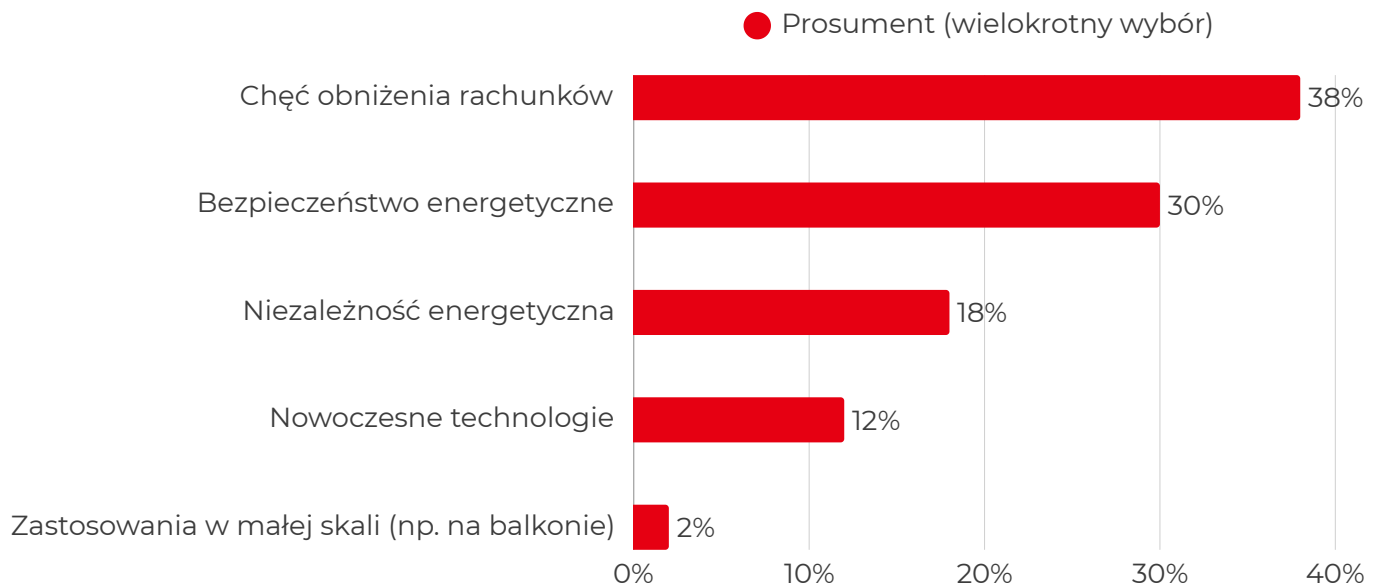
GLOBENERGIA **LONGi**SOLAR

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Ankietowani to głównie inwestorzy indywidualni (95%), natomiast przedsiębiorcy komercyjni stanowią 4%, a deweloperzy przemysłowi jedynie 1%. Struktura próby wyraźnie pokazuje dominację segmentu prosumenckiego, który wciąż

determinuje kierunek rozwoju rynku PV w Polsce. Oznacza to, że kluczowe działania regulacyjne i wspierające powinny być ukierunkowane właśnie na odbiorców indywidualnych.

Co najbardziej motywuje/motywowowało Cię do inwestycji?



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

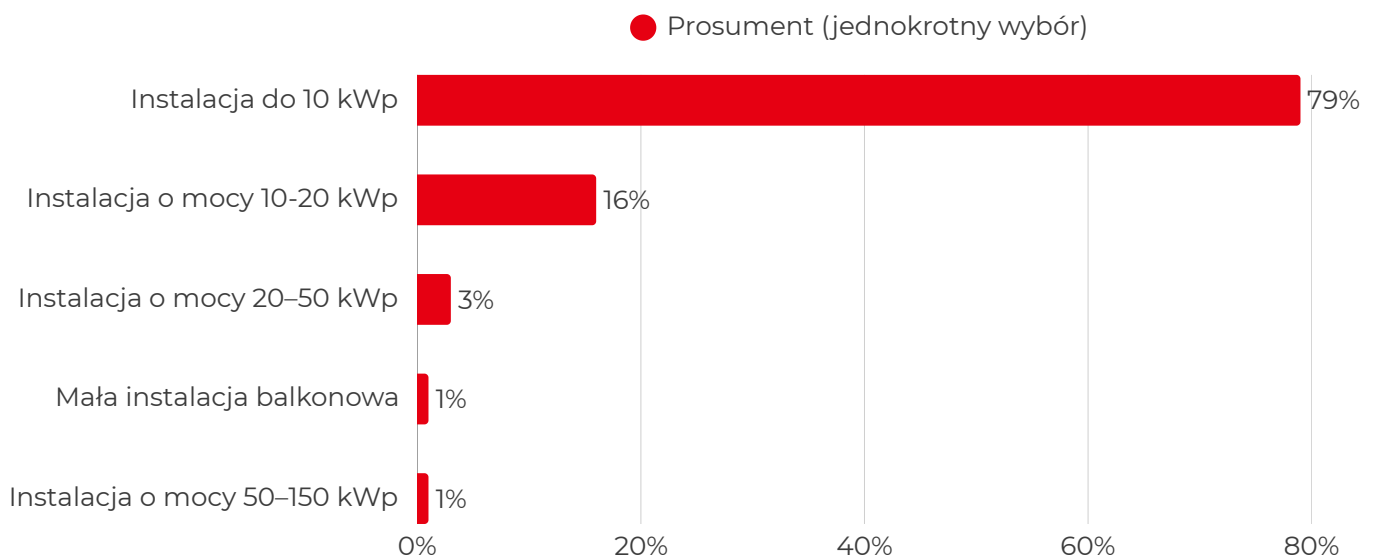
GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Najsilniejszym motywatorem inwestycji w fotowoltaikę pozostaje chęć obniżenia rachunków (38%), a następnie dążenie do bezpieczeństwa energetycznego (30%) i niezależności energetycznej (18%). Wysoka pozycja motywacji ekonomicznych może oznaczać, że rynek wciąż kieruje się

przede wszystkim rachunkiem opłacalności, choć czynniki technologiczne i wizerunkowe (12%) również zaczynają odgrywać rolę. Można przypuszczać, że utrzymanie zainteresowania prosumentów będzie wymagało stabilnych warunków finansowych i przejrzystych zasad rozliczeń.

W jakim przedziale mocy posiadasz lub będziesz posiadał instalację fotowoltaiczną?



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

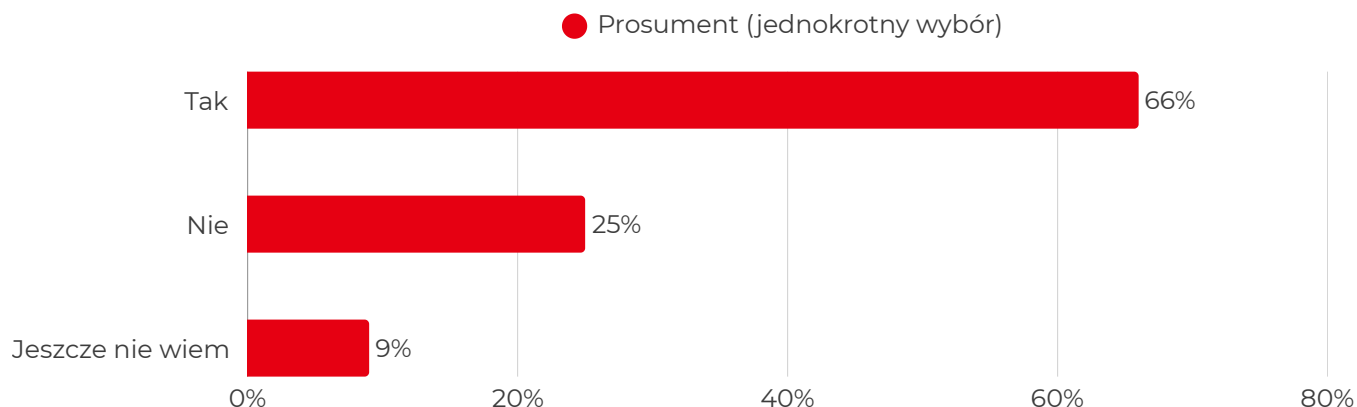
GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Zdecydowana większość respondentów (79%) posiada lub planuje instalację do 10 kWp, a kolejne 16% – systemy o mocy 10–20 kWp. Większe realizacje (powyżej 20 kWp) pozostają marginalne, co odzwierciedla dominację prosumentów

indywidualnych nad inwestycjami komercyjnymi. Rynek mikroinstalacji wciąż stanowi trzon polskiej fotowoltaiki, a jego rozwój będzie kluczowy dla dalszej stabilizacji sektora.

Czy Twoja instalacja fotowoltaiczna jest lub będzie wyposażona w magazyn energii?



NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Aż 66% ankietowanych posiada lub planuje montaż magazynu energii, a jedynie 25% deklaruje brak takiego zamiaru. Kolejne 9% jest jeszcze na etapie decyzji. Dane te pokazują rosnące znaczenie autokonsumpcji i dążenie do większej niezależności energetycznej. Również system

net-billing i jego mniejsza opłacalność w porównaniu do systemu opustów zwiększy mobilizację prosumentów, aby inwestować w magazyny energii. Można zakładać, że ten trend będzie się utrzymywał wraz ze spadkiem cen magazynów oraz rozwojem programów wspierających ich zakup.

Z jakimi problemami lub usterkami spotkałaś/spotkałeś się w Twojej instalacji fotowoltaicznej?

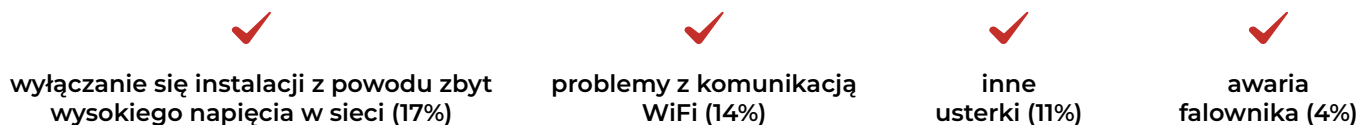


NA PODSTAWIE BADAŃIA PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI** SOLAR

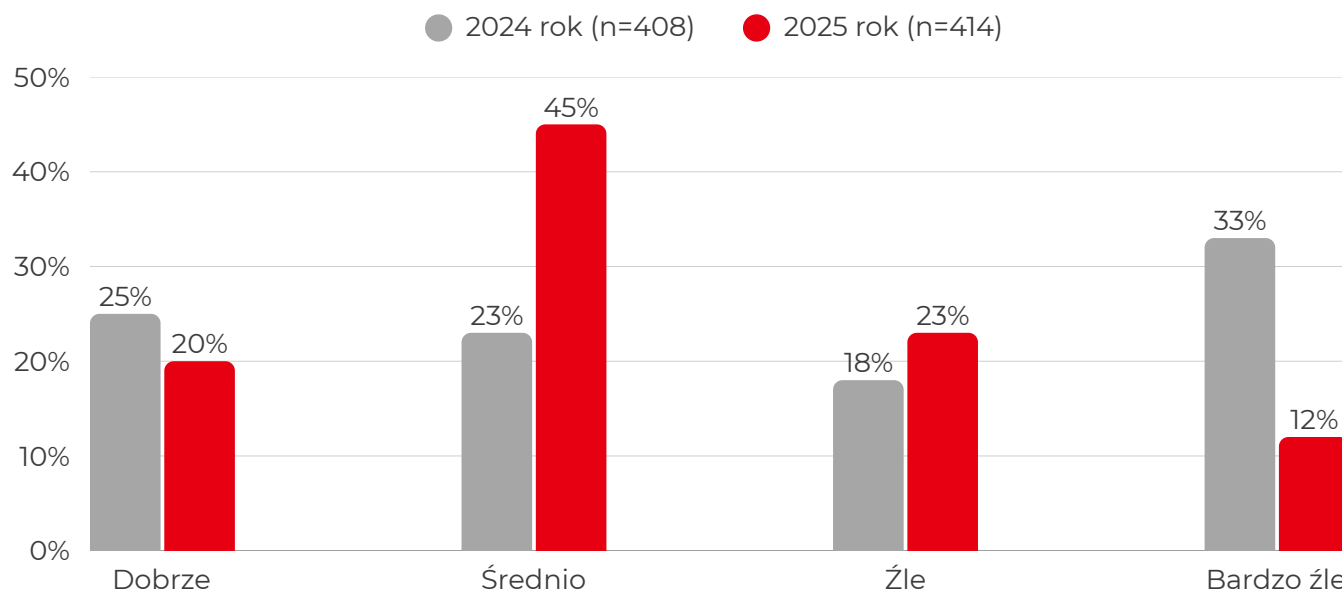
Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Ponad połowa respondentów (52%) deklaruje, że ich instalacja nie miała żadnych awarii, co jest pozytywnym wskaźnikiem jakości systemów. Wśród pozostałych użytkowników najczęstsze problemy to:



Dane te pokazują, że większość trudności dotyczy nie awarii komponentów, lecz kwestii technicznych i infrastrukturalnych, szczególnie jakości i stabilności sieci energetycznej.

Jak oceniasz ogólną sytuację dotyczącą fotowoltaiki w Polsce (z punktu widzenia użytkownika lub inwestora)?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

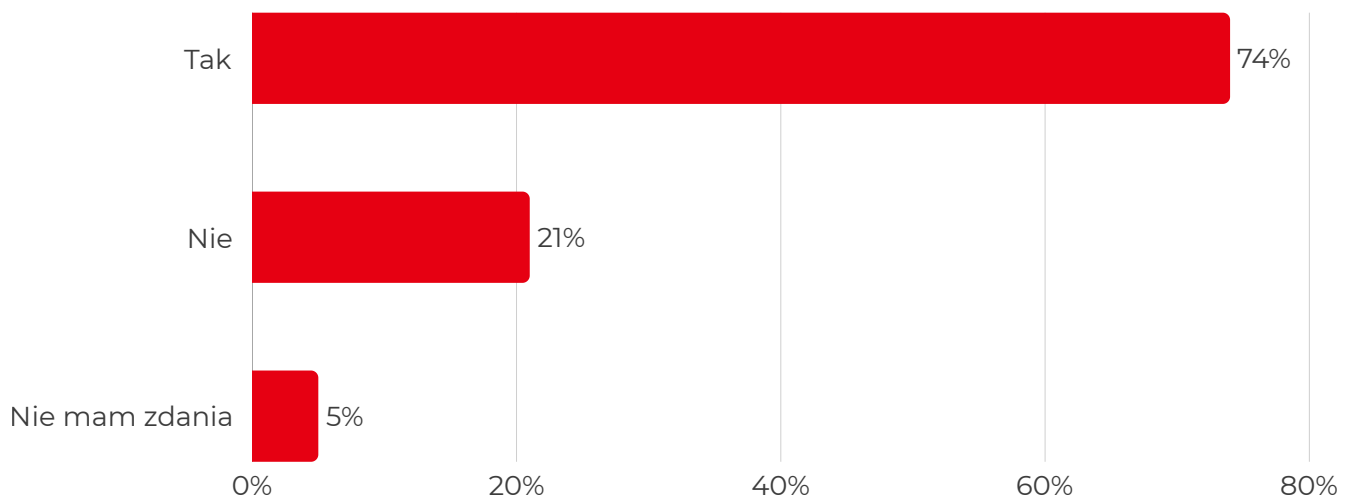
GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

W porównaniu z rokiem 2024 widać poprawę nastrojów wśród prosumentów i inwestorów. Choć nadal dominują oceny umiarkowane – 45% respondentów wskazuje odpowiedź „średnio” – to wyraźnie zmniejszył się odsetek ocen „bardzo źle” (z 33% do 12%). Jednocześnie nieznacznie spadła liczba pozytywnych ocen, co może oznaczać, że użytkownicy zachowują ostrożny optymizm, ale wciąż dostrzegają bariery

administracyjne i zmienność przepisów. Ogólny trend sugeruje stabilizację nastrojów i rosnącą akceptację nowych warunków rynkowych, mimo że oczekiwania wobec polityki wsparcia i przewidywalności regulacyjnej pozostają wysokie.

Czy kontynuacja programu Mój Prąd lub innych dofinansowań dla odbiorców indywidualnych jest zasadna?

● Prosument (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

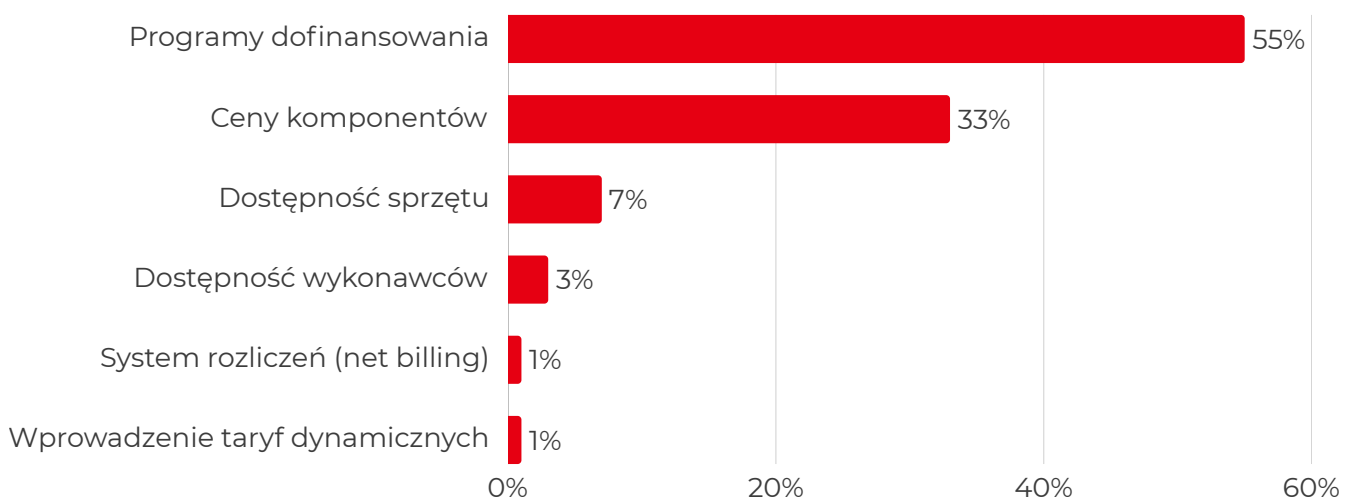
Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Zdecydowana większość prosumentów (74%) uważa, że kontynuacja programu Mój Prąd lub podobnych form wsparcia finansowego dla odbiorców indywidualnych jest zasadna. Wynik ten potwierdza, że mechanizmy dotacyjne nadal odgrywają kluczową rolę w rozwoju rynku prosumenckiego i utrzymaniu zainteresowania inwestycjami w OZE. Jedynie

21% respondentów nie widzi potrzeby dalszego finansowania tego typu programów, co może wynikać z przekonania o wystarczającej dojrzałości rynku. Ogólnie jednak dane wskazują, że system wsparcia jest postrzegany jako istotny element stabilizujący i pobudzający rozwój fotowoltaiki wśród użytkowników indywidualnych.

Które z poniższych czynników, Twoim zdaniem, najbardziej zachęcają do inwestowania w fotowoltaikę w Polsce?

● Prosument (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA LONGI SOLAR

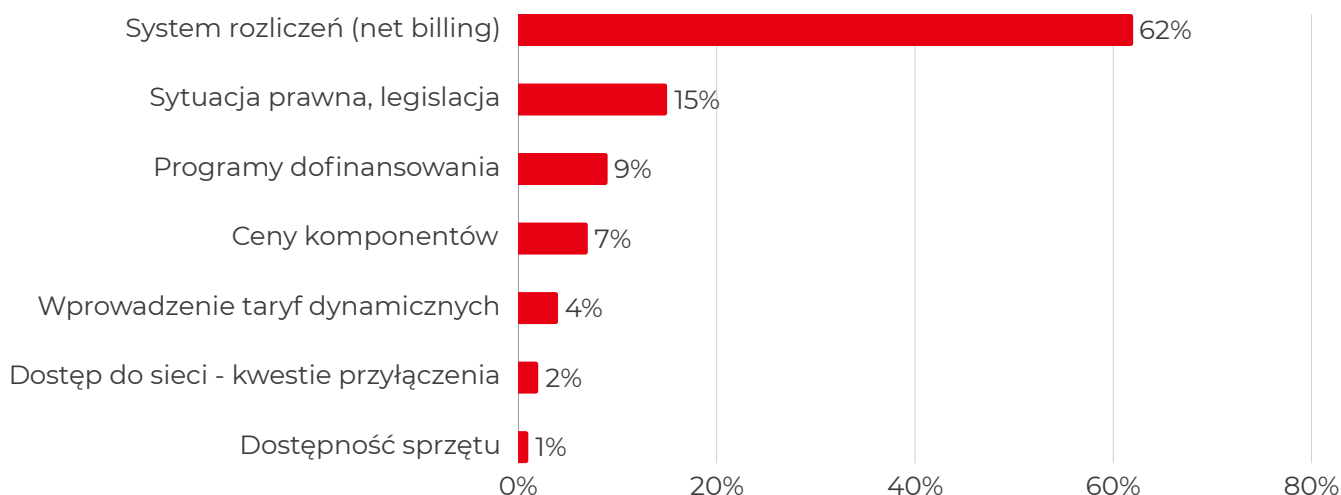
Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Zdecydowanie najważniejszym impulsem inwestycyjnym są programy dofinansowań (55%), które wyraźnie przewyższają pozostałe czynniki, takie jak ceny komponentów (33%). Wynik ten może sugerować, że bez wsparcia publicznego

dynamika rynku byłaby istotnie niższa. Potwierdza to wysokie zainteresowanie programem Mój Prąd. Prawdopodobnie inwestorzy nadal traktują dotacje jako kluczowy element decydujący o rentowności projektów.

Które z poniższych czynników, Twoim zdaniem, najbardziej zniechęcają do inwestowania w fotowoltaikę w Polsce?

● Prosument (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Najczęściej wskazywaną barierą jest system rozliczeń net-billing (62%), który budzi wyraźne niezadowolenie użytkowników i firm. Kolejne problemy to niejasna legislacja (15%) i ograniczone zaufanie do programów dofinansowań

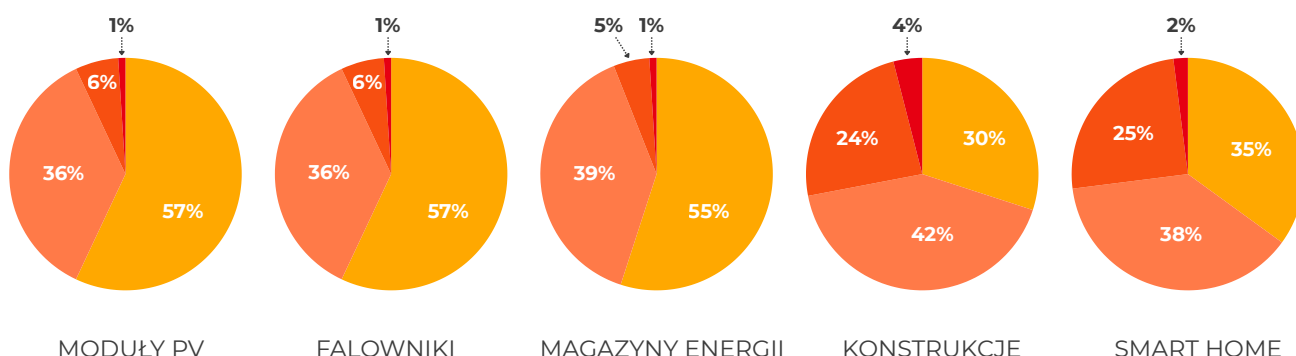
(9%). Wyniki wskazują, że brak przewidywalności przepisów i zmienność zasad rozliczeń mogą hamować rozwój sektora, mimo korzystnych trendów technologicznych.



Perspektywa konsumentów – co wiem o OZE?

Oceń swój poziom wiedzy (jako prosument) TECHNOLOGIA

● Dobrze ● Średnio ● Żle ● Bardzo źle



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

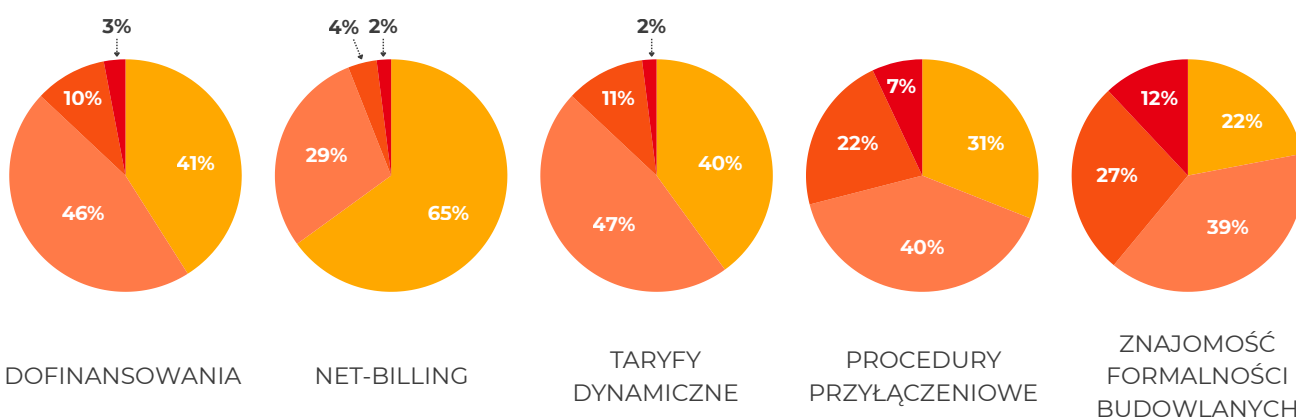
Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

Respondenci deklarują najwyższy poziom wiedzy w zakresie modułów PV i falowników, co potwierdza ich dominującą rolę w procesie inwestycyjnym i szeroką dostępność informacji technicznych. Ponad połowa badanych ocenia swoje kompetencje w tych obszarach jako dobre, a tylko niewielki odsetek wskazuje braki. Wysoką samoocenę widać również przy magazynach energii, co pokazuje, że prosumenci

szybko przyswajają wiedzę o nowych technologiach. Z kolei w przypadku konstrukcji oraz systemów smart home wyniki są bardziej zróżnicowane – wiele osób przyznaje, że ich znajomość jest umiarkowana. Może to świadczyć o tym, że te elementy wciąż są mniej popularne w praktyce, ale zyskują znaczenie wraz z rozwojem rynku i rosnącą integracją instalacji PV z inteligentnymi systemami zarządzania energią.

Oceń swój poziom wiedzy (jako prosument) OTOCZENIE PRAWNE

● Dobrze ● Średnio ● Żle ● Bardzo źle



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ :

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

Próba badawcza: 309
II półrocze 2025 r.

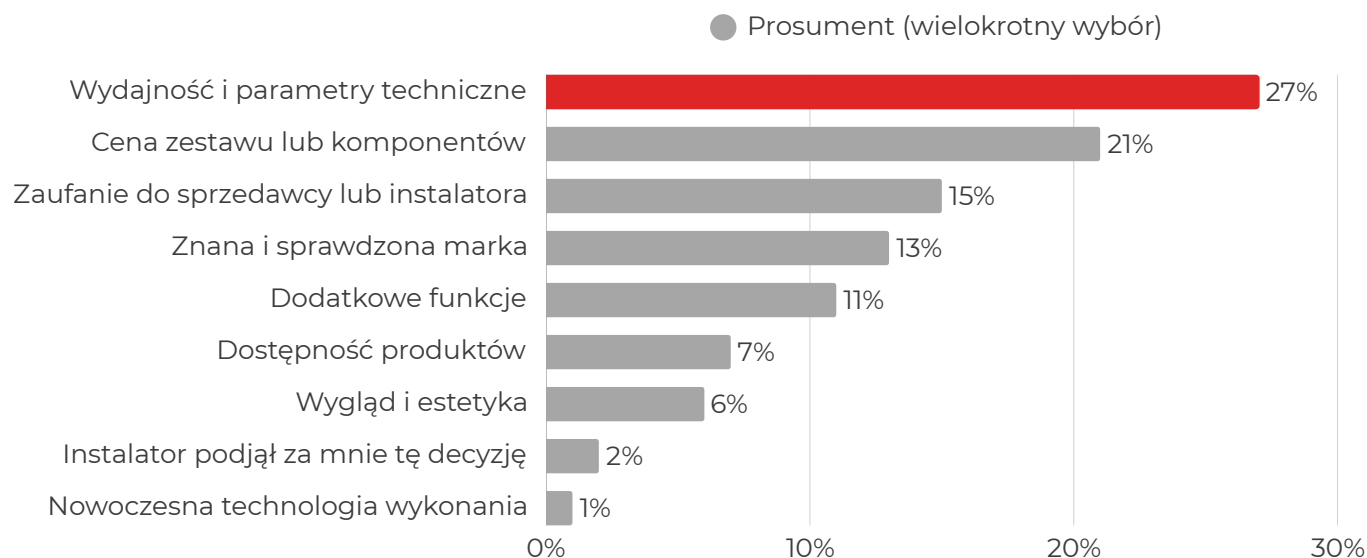
Najlepiej ocenianym obszarem wiedzy prosumentów pozostają dofinansowania oraz system net-billing, co pokazuje, że użytkownicy dobrze orientują się w zasadach finansowania inwestycji i nowych sposobach rozliczeń. Jednocześnie częste zmiany regulacyjne powodują, że część z nich deklaruje wiedzę na poziomie średnim i potrzebę bieżącego aktualizowania informacji. Znacznie słabiej oceniane są kwestie formalne – w tym znajomość procedur przyłączeniowych i przepisów budowlanych, które wielu respondentów po-

strzega jako zbyt skomplikowane i niejednolite. W przypadku taryf dynamicznych poziom wiedzy jest umiarkowany, co sugeruje, że temat ten dopiero zyskuje znaczenie wraz z rozwojem inteligentnych systemów rozliczeniowych.

Ogólnie wyniki wskazują, że prosumenci mają solidne przygotowanie w aspektach technicznych i ekonomicznych, natomiast nadal potrzebują wsparcia informacyjnego w zakresie przepisów i formalności administracyjnych.

Perspektywa konsumentów – wybór urządzeń

Co jest lub było dla Ciebie najważniejsze przy wyborze komponentów instalacji fotowoltaicznej?



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGI SOLAR**

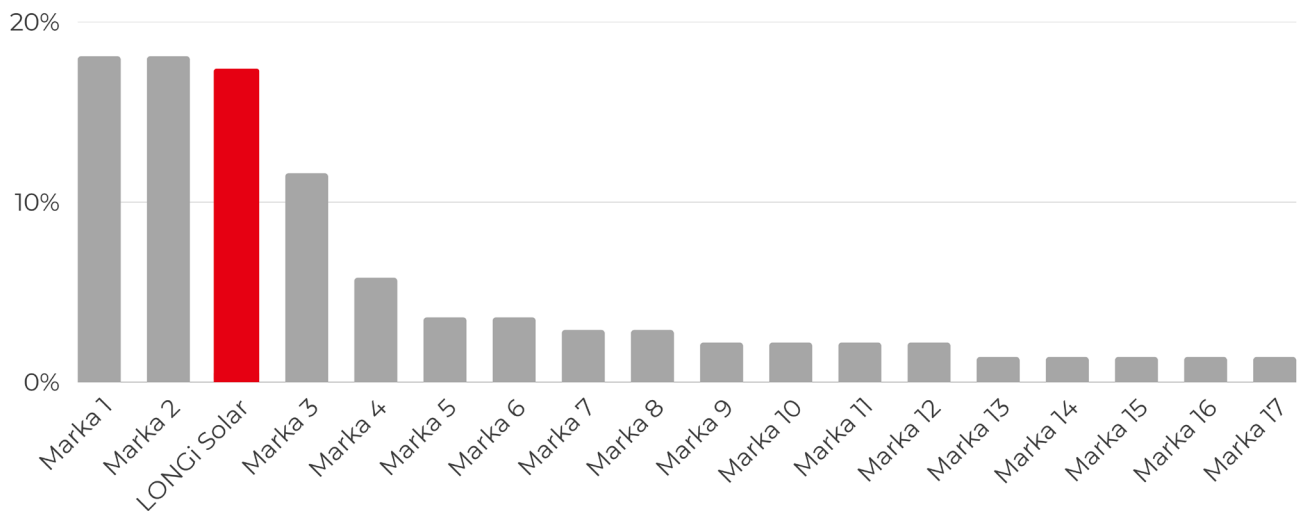
Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Najważniejszym czynnikiem przy wyborze komponentów instalacji fotowoltaicznej są wydajność i parametry techniczne (27%), następnie cena (21%) oraz zaufanie do sprzedawcy lub instalatora (15%). Mniejsze znaczenie mają marka producenta (13%) i dodatkowe funkcje (11%). Wyniki wskazują, że decyzje inwestorów są coraz bardziej racjonalne i świadome, oparte nie tylko na kosztach, ale także na jakości i niezawodności komponentów. Co istotne, wśród prosumentów rośnie poziom wiedzy technologicznej i zrozu-

mienie różnic między produktami, co sprawia, że są oni coraz bardziej skłonni zapłacić więcej za wyższą jakość i trwałość instalacji. Taki trend świadczy o stopniowym odchodzeniu od kryterium najniższej ceny jako głównego wyznacznika decyzji zakupowych.

Zaznacz markę modułów, którą wybrałeś lub wybierzesz na swoją instalację fotowoltaiczną

● Prosument (jednokrotny wybór)



NA PODSTAWIE BADAŃ PRZEPROWADZONEGO PRZEZ:

GLOBENERGIA **LONGi SOLAR**

Próba badawcza: 414
II półrocze 2025 r.

Na rynku modułów fotowoltaicznych dominują globalni producenci o silnej pozycji i stabilnej sytuacji finansowej. Wśród marek najczęściej wybieranych przez prosumentów – lub tych, które prawdopodobnie będą wybierane przez przyszłych inwestorów indywidualnych – znajduje się m.in.

LONGi Solar, należąca do grona największych dostawców technologii PV na świecie. To potwierdza koncentrację rynku wokół kilku czołowych graczy, oferujących produkty o sprawdzonej jakości i szerokiej dostępności.

4 WNIOSKI

Na podstawie wyników ankiety można wyciągnąć kilka kluczowych wniosków dotyczących kondycji, nastrojów i kierunków rozwoju rynku fotowoltaiki w Polsce w 2025 roku.

Sytuacja rynkowa i nastroje



Rynek fotowoltaiki w Polsce wchodzi w fazę stabilizacji i dojrzewania

– tempo wzrostu spada, ale sektor pozostaje jednym z filarów transformacji energetycznej.



Przedstawiciele branży są ostrożni w swoich ocenach

– dominują opinie umiarkowanie negatywne, wynikające z niepewności regulacyjnej, presji cenowej i spadku liczby zleceń.



Prosumenci wykazują większy spokój

– dominują oceny neutralne i umiarkowanie pozytywne, wskazujące na adaptację do nowych zasad rynkowych.



W obu grupach dostrzegalne jest zmęczenie zmianami systemu rozliczeń,
jednak nie widać tendencji do wycofywania się z rynku.

Programy wsparcia i polityka energetyczna

- Zarówno branża (93%), jak i prosumenci (74%) uważają, że kontynuacja programu Mój Prąd lub podobnych form dofinansowania jest niezbędna dla dalszego rozwoju rynku.
- Dofinansowania pozostają kluczowym bodźcem inwestycyjnym, natomiast główną barierą rozwoju jest system net-billing, oceniany jako nieatrakcyjny i nieprzewidywalny.
- Respondenci oczekują większej stabilności zasad, uproszczenia procedur formalnych i lepszego dopasowania wsparcia do realiów kosztowych branży.
- Kompetencje i wiedza
- Branża charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem wiedzy technicznej w zakresie modułów PV, falowników i magazynów energii.
- Największe braki dotyczą obszaru smart home oraz otoczenia prawnego, w tym formalności budowlanych i taryf dynamicznych.
- Wśród prosumentów rośnie świadomość technologiczna – coraz więcej osób rozumie zasadę działania systemów PV i mechanizmy rozliczeń. Wiedza staje się jednym z najważniejszych czynników wpływających na decyzje inwestycyjne.

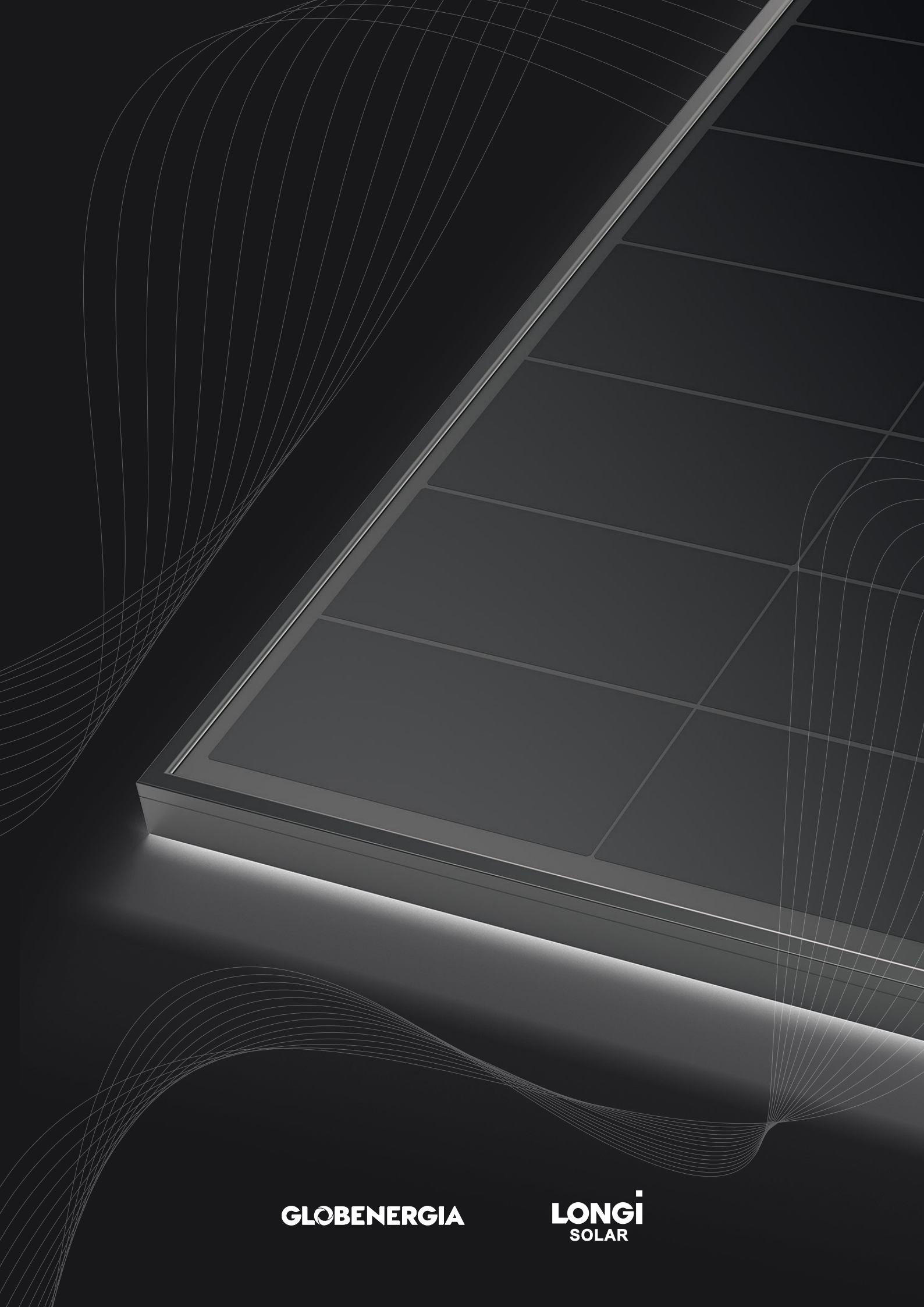
Preferencje inwestycyjne i wybory technologiczne

- Cena wciąż pozostaje istotnym kryterium, ale jej znaczenie maleje na rzecz wydajności i parametrów technicznych.
- Coraz więcej inwestorów i instalatorów świadomie wybiera wyższą jakość, nawet przy wyższej cenie, co wskazuje na dojrzewanie rynku.
- Dominują globalni producenci, w tym LONGi Solar – rynek koncentruje się wokół kilku największych, stabilnych dostawców.
- Magazyny energii stają się standardem w nowych inwestycjach, zwiększając poziom autokonsumpcji i niezależność energetyczną użytkowników.
- Estetyka i design mają wciąż marginalne znaczenie przy wyborze komponentów – decyduje funkcjonalność i trwałość.

Rynek fotowoltaiki w Polsce w 2025 roku wchodzi w etap dojrzałości i selektywnego wzrostu. Firmy koncentrują się na jakości i stabilności, a prosumenci coraz częściej kierują się wiedzą, doświadczeniem i zaufaniem do technologii.

Kluczowe dla dalszego rozwoju pozostają: stabilne regulacje, kontynuacja programów wsparcia oraz edukacja techniczna i prawna uczestników rynku.





GLOBENERGIA

LONGi
SOLAR