

Stellungnahme zum EEG-Referentenentwurf vom 10. Februar 2014 - Vergütungsabsenkung für Photovoltaikanlagen

Zusammenfassung

Da die Preise für PV-Module weltweit seit 2010 deutlich schneller sinken als die Preiserfahrungskurve vorhersagt, ist davon auszugehen, dass die aktuelle Preissenkungsgeschwindigkeit nicht aufrechterhalten werden kann. Um die PV-Nachfrage im Zielkorridor zu halten wird deshalb empfohlen, den Standard-Degressionswert auf 0,5% statt 1% monatlich (5,8% pro Jahr) zu setzen.

Es wird erwartet, dass das Marktvolumen für PV-Anlagen künftig deutlich unter das Volumen des Zielkorridors absinken kann. Um eine zeitlich angemessene Reaktion des Atmenden Deckels zu erreichen, wird eine Reduktion des Bezugszeitraums von 12 Monaten auf 3 Monate empfohlen.

Einführung

Der Referentenentwurf sieht in Bezug auf die Solarstromvergütung einen Zielkorridor von 2500 bis 3500 MWp installierte Photovoltaikleistung pro Jahr vor.

Solange der Marktausbau im Bereich des Zielkorridors liegt, sinkt die Vergütung monatlich um 1%, d.h. jährlich um 11,4%.

Liegt das jährliche Installationsvolumen über oder unterhalb des Zielkorridors, erhöht oder sinkt die Degression («Atmender Deckel»).

Die Absenkung wird jeweils zum Anfang eines Quartals festgelegt, der Bezugszeitraum für die jeweilige Degression beträgt 12 Monate vor dem Stichtag, wobei ein Monat zwischen dem Ende des Bezugszeitraums und dem Stichtag liegt (z.B. Bezugszeitraum 1. Dezember bis 30. November, Stichtag 1. Januar).

Tabelle 1: Degressionssatz für Photovoltaikanlagen pro Monat nach dem EEG-Referentenentwurf vom 10.02.2014, dieser wird jeweils zum Quartalsbeginn festgesetzt und gilt dann für 3 Monate bis auf den Fall * bei dem es eine einmalige Erhöhung der Vergütung gibt und in den beiden Folgemonaten die Vergütung unverändert bleibt

PV-Installation in Relation zum Zielkorridor (ZK)	Installation im Bezugszeitraum		Degressionssatz in %
	von in MWp	bis in MWp	
mehr als 4000 höher als ZK	7500	...	2,80%
bis zu 4000 über ZK	6500	7500	2,50%
bis zu 3000 über ZK	5500	6500	2,20%
bis zu 2000 über ZK	4500	5500	1,80%
bis zu 1000 über ZK	3500	4500	1,40%
Zielkorridor (ZK)	2500	3500	1,00%
bis zu 500 unter ZK	2000	2500	0,40%
bis zu 1000 unter ZK	1500	2000	0,25%
bis zu 1500 unter ZK	1000	1500	0,00%
mehr als 1500 unter ZK	0	1000	-1,50%*

Fragestellungen

Das Ziel des Atmenden Deckels ist es, die Vergütungsdegression so gestalten, dass die Marktgröße im Zielkorridor verbleibt und bei Abweichungen davon die Vergütung über eine angepasste Degression so verändert wird, dass das Marktvolumen sich wieder dem Zielkorridor annähert.

Für die Funktionalität des Mechanismus stellen sich zwei Fragen:

1. Ist der Standard-Degressionssatz für den Zielkorridor realistisch geschätzt, damit die Zielmarktgröße stabil erreicht wird und keine extremen Abweichungen resultieren?
2. Sind die Korrekturwerte für den Standard-Degressionssatz bei Abweichungen vom Zielkorridor so gesetzt, dass sie eine wirksame Korrektur zurück zum Zielkorridor ermöglichen und gewährleisten?

Zu diesen Fragen wird im Folgenden kurz Stellung genommen.

Höhe des Standard-Degressionssatzes

Damit der Atmende Deckel seine Funktion erfüllen kann und das Marktvolumen möglichst gut im Zielkorridor verbleibt muss der Standard-Degressionssatz dem typischen Preissenkungsfortschritt entsprechen. Wäre dies nicht der Fall, würde die Nachfrage ständig darüber oder darunter liegen und damit eine kontinuierliche Nachsteuerung erforderlich machen.

In den letzten Jahren war eine unerwartet starke Preissenkung für Photovoltaikanlagen zu verzeichnen, die zu einem nennenswerten Teil dem technologischen Fortschritt zu verdanken ist.

Betrachtet man die Photovoltaik-Lernkurve Abbildung 1 wird deutlich, dass die Photovoltaikpreise seit 2011 unterhalb der Preiserfahrungskurve liegen mit bislang steigender Differenz zu Erfahrungskurve. Bekanntermaßen wurde diese Entwicklung vom Überangebot an PV-Modulen verursacht.

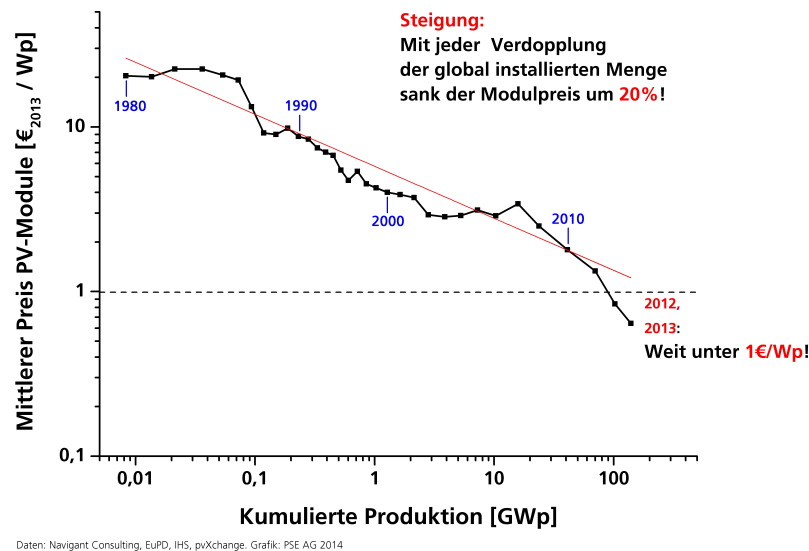


Abbildung 1: Preiserfahrungs-Lernkurve der Photovoltaik (PV-Module)

Die Preise einer Technologie können aber nicht langfristig unterhalb der Preiserfahrungskurve liegen, die die Fortschritte in Effizienz, Produktivität und Vermarktung widerspiegelt. Hier sind also mit veränderten Marktbedingungen Korrekturen zwingend zu erwarten.

Eine Degression von 1% pro Monat entspricht 11,4% pro Jahr. Es ist keine Technologie bekannt, die über einen langen Zeitraum einen solchen Produktivitätsfortschritt realisieren konnte. **Deshalb wird empfohlen, die Degression wieder auf einen Wert von ca. 5% pro Jahr zu setzen, der auch in den ersten Jahren des EEGs verwendet wurde, d.h. eine Halbierung des Standard-Degressionssatzes auf 0,5% pro Monat.**

2. Setzung der Korrekturwerte für den Atmenden Deckel

Aus den letzten Jahren liegen umfangreiche Erfahrungen mit einer verstärkten Degression bei einem Marktvolumen oberhalb des Zielkorridors vor. Im Jahr 2013 wurde aufgrund der starken Reduktion der Zielkorridor getroffen.

Da die Branche bei der weiterhin ambitionierten Vergütungsabsenkung mit einem weiteren Marktrückgang rechnet, ist deshalb zu prüfen, ob der Korrekturmechanismus auch bei Unterschreitung des Zielkorridors funktioniert und in angemessenem Zeitraum eine angemessene Korrektur des Vergütungssatzes erfolgt.

Relevant ist dabei insbesondere die Betrachtung des Bezugszeitraums für die Berechnung der Degression. Im Referentenentwurf wird ein 12 Monatszeitraum verwendet, der einen Monat vor dem Stichtag endet. Der Verdacht liegt Nahe, dass dies zu einem relativ trägen Verhalten führt, weshalb alternativ ein 3 Monats-Bezugszeitraum untersucht wurde.

In den folgenden Abbildungen ist die Entwicklung der Degression bei Änderung des Marktvolumens vom Zielkorridor auf unterschiedliche Nachfrageniveaus für einen Zeitraum von 2 Jahren

dargestellt für zwei Fälle: Nutzung eines 12 Monats- und eines 3 Monatsbezugszeitraums. In der rechten Grafik ist nochmals die Absenkung und zusätzlich die entsprechende kumulierte Absenkung in Form der relativen Vergütung (Anfang = 100) dargestellt.

Folgende Ergebnisse sind den Grafiken zu entnehmen:

- Bei Absenkung auf 2250 MWp (Abb. 2) führt der 3 Monatsbezug zu einer um 2 Quartale früheren Reaktion (Absenkung der Degression auf 0,4%), die Vergütung verbleibt damit in dem Absenkungszeitraum auf einem um ca. 3 Prozentpunkte höheren Niveau (rechte Grafik)
- Bei Absenkung auf 1750 MWp (Abb. 3) wird die erste Degressionsabsenkung im 3 Monatsbezug ein Quartal früher, die zweite Absenkung 2 Quartale früher erreicht, die Vergütung liegt hier ca. 2,5 Prozentpunkte höher
- Bei Absenkung auf 1250 MWp (Abb. 4) ergibt sich im Wesentlichen ein Zeitversatz von 2 Quartalen, das Vergütungsniveau liegt in diesem Zeitraum beim 3 Monatsbezug um 4 Prozentpunkte höher
- Bei Absenkung auf 750 MWp (Abb. 5) ergibt sich eine einmalige Erhöhung der Vergütung (negative Degression) pro Quartal, diese setzt beim 3 Monatsbezug 2 Quartale früher ein, die Betrachtung der resultierenden Vergütung zeigt, dass beim 12 Monatsbezug die ursprüngliche Vergütung erst nach 2,5 Jahren wieder erreicht wird, beim 3 Monatsbezug allerdings schon nach 1 Jahr.
- Analog reagiert auch bei Erhöhung der Nachfrage auf 5000 MWp (Abb. 6) die Degression bei 3 Monatsbezug schneller auf die Änderung

Die Berechnungen zeigen, dass eine rasche Reaktion auf ein verändertes Marktvolumen eine Kürzung des Bezugszeitraums erfordert. **Deshalb wird empfohlen, den Bezugszeitraum für die Berechnung der Degression von 12 auf 3 Monate abzusenken.**

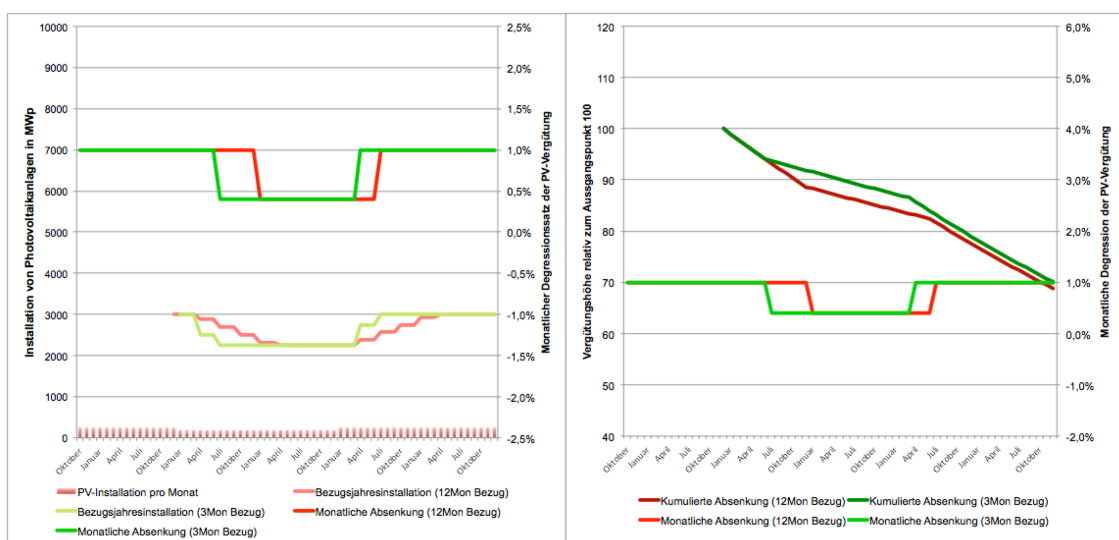


Abbildung 2: Entwicklung der Bezugsjahresinstallation (links), der resultierenden Degression (links und rechts) sowie der kumulierten Absenkung (rechts) für einen Bezugszeitraum von 3 und 12 Monaten für die Änderung des Marktvolumens von 3000 MWp auf 2250 MWp für 2 Jahre

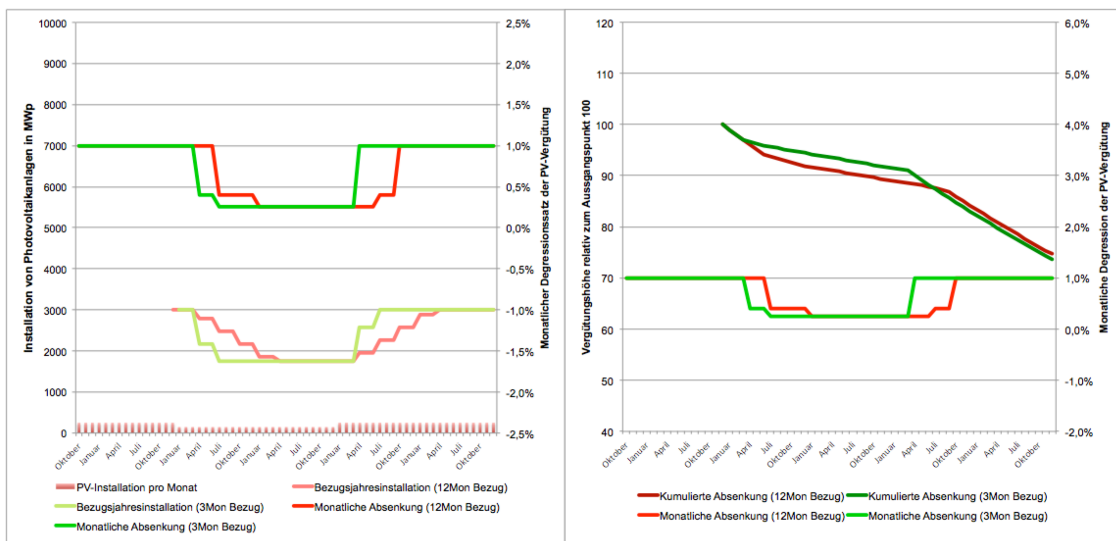


Abbildung 3: Absenkung auf 1750 MWp

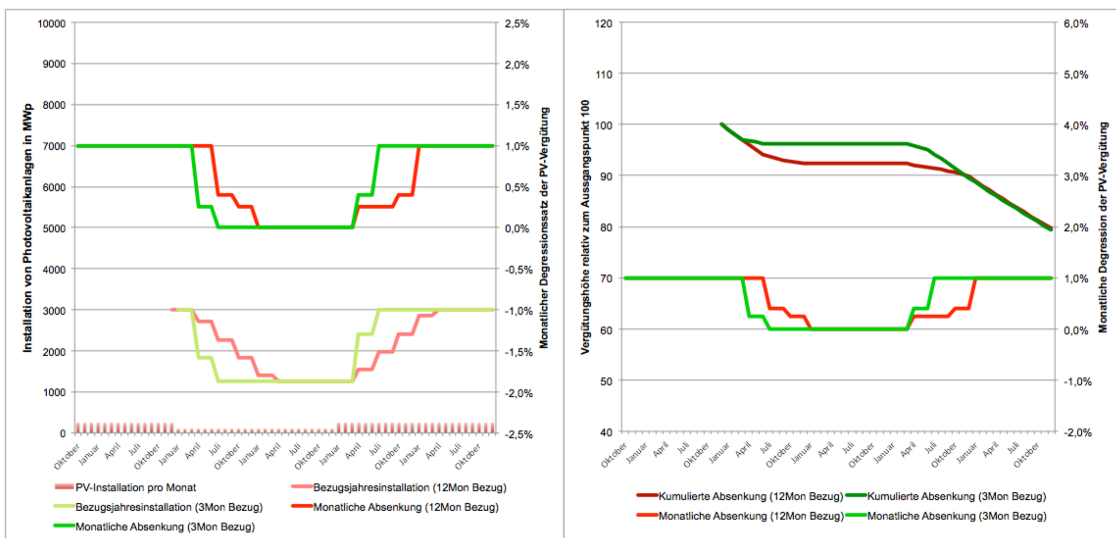


Abbildung 4: Absenkung auf 1250 MWp

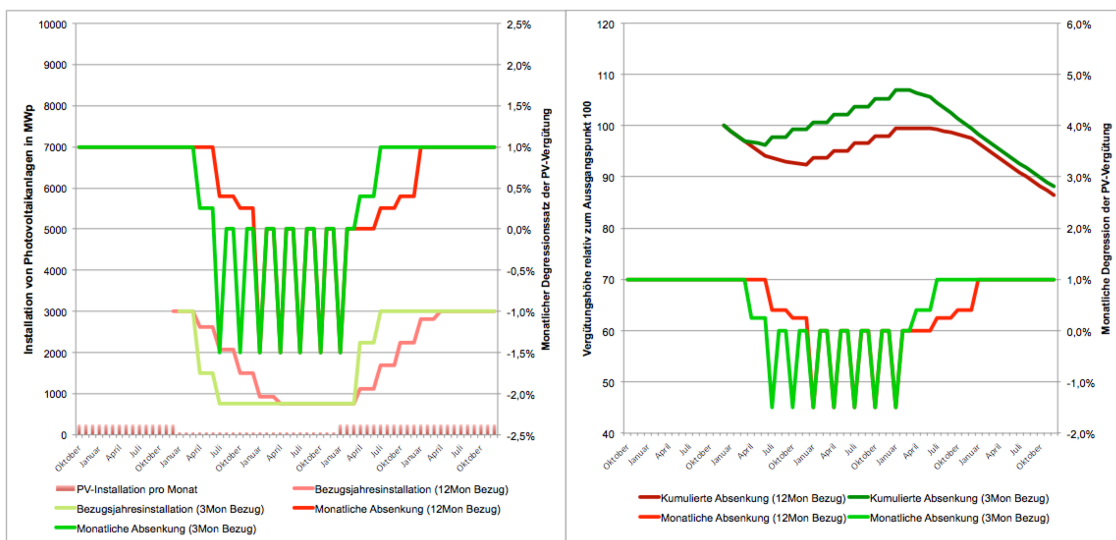


Abbildung 5: Absenkung auf 750 MWp

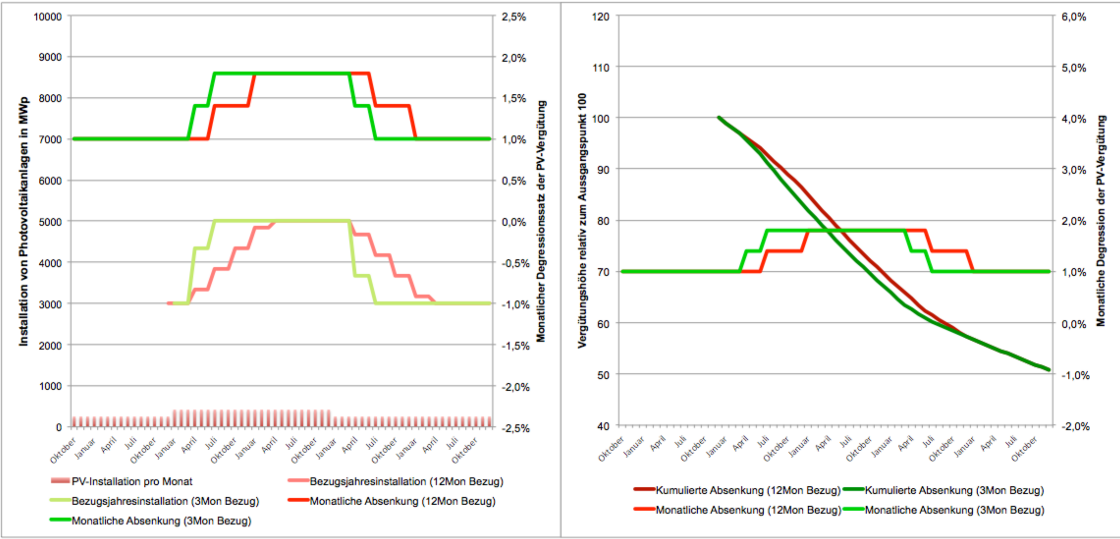


Abbildung 6: Nachfrageerhöhung auf 5000 MWp