

由茂迪、益通、金華成與宇通組成的台灣太陽光電產業協會代表團，於 98 年 11 月 09 日，在 98 年度『再生能源電能躉購費率審定會』第 3 次會議上，所做的陳述如下：

**(1) 對於再生能源的投入應以『國家戰略』的思考高度**

台灣屬於能源自主率小於 2% 的高度能源依賴進口的地區，對於再生能源的投入應以『國家戰略』的思考高度，而非僅以經濟模型的邏輯觀點決定政策。

許多人以『經濟模型』的邏輯觀點來看，認為太陽光電不是最好的投資選項，但基於能源分散的精神，分散電力，電力供給穩定的角度來說，許多國家的 RPS 都特別把太陽光電另外保障發電比例，希望國內應該也重視此再生能源發展的精神。

**(2) 太陽光電系統裝設的主要受益者是一般廣大消費者，而非僅圖利系統裝設業者**

台灣是全球太陽光電產品的製造大國，但從消費者角度觀之，系統擁有者是一般民眾消費者，系統裝設業者只是替民眾裝設太陽光電系統的廠商，購電費率的實際受益者是擁有系統的一般民眾。因此，設計對一般民眾具有經濟誘因的購電費率，才是對消費者有利的方案。當民眾感受到整個制度的誘因時，將使裝設系統成為普遍大眾可接受的選項時，將促使裝置市場發展，達成降價的市場規模，因市場規模擴大的降價好處，最終也將回到受益的消費者。因此，建議以對一般民眾具裝置誘因的購電制度，為此制度設計的基本構想。

**(3) 購電費率制度須以  $IRR > 7\%$ ，才能具足夠誘因，吸引裝設或系**

## 統投資的意願

IRR > 7% (基本利息加風險因子費率) 是一般商業投資銀行評估放款的基本條件之一，尤以太陽光電系統初期設置費用仍高，IRR > 7% 才能讓銀行融資進入，減低設置時的資金壓力，增將使國內太陽光電裝設更加活絡，不僅能讓系統廠商在國內有足夠的練兵機會建立自主技術能量，降低系統設置成本(因技術學習曲線，隨著設置量增加，系統價格隨之下降)。以太陽光電發展良好的德國為例，IRR 約在 9%，而成為全世界第一大市場，除降低該國溫室氣體減量壓力外，德國太陽光電產業因此蓬勃發展，執世界牛耳，更透過太陽光電產業增加就業機會。

目前能源局草案 IRR 太低，無法吸引設置意願(對於有心投入節能減碳的熱心企業與個人，銀行承作貸款的可能性幾乎是零)。況且能源投資非一般工業產品，生產製造可快速回收。且對願為潔淨能源、地球保護作小小貢獻之業主，具投資效益之 IRR 不可或缺。

### (4) 對一般民眾設置應予補貼 30% 以上系統設置費用

太陽光電之設置費用目前仍無法與傳統化石能源競爭，這也是各國發展出「躉購費率」的原因，利用資金鼓勵裝設以降低成本。對一般民眾或中小企業初期投入大量資金(以 3 kWp 為例，約需投入 80 萬以上資金)，在躉購費率實施的初期，融資體系尚未健全的情況下，資金的壓力可能造成投資意願不足的問題。因此對於個人或小型系統裝設，若於裝置期初成本可給予 30% 以上設備補貼，將可強化設置意願，使民眾減少經由銀行體系得到融資貸款的必要性與急迫性，直接提升裝置意願，降低資金成本壓力，達到活絡市

場的目的。

#### (5) 不同躉購費率設計，以獎勵多元創新應用

太陽光電系統有不同型式應用，包括較大型系統之地面應用與中小型系統之屋頂設置應用，另外與結合建築設計於一體的 BIPV 系統應用。在考量台灣土地資源有限以及 PV 系統設置價格仍高下，應作不同躉購費率設計作政策導引，發展更多創新應用設計之 BIPV 系統，提升太陽光電系統能源與建築應用價值。台灣製造、創新的產品可在本地獲得驗證，強化產業體質，拓展國際市場。

TPVIA