2024.02.01 $олнечная энергетика - грустная история "энерго индивидуалистов" rs

Вышел интересный разбор "скам" энергетики в виде крышных солнечных панелей (нет панели сами по себе это технологическое достижение человечества, и даже солнечная энергетика имеет место быть, но не в виде "энерго индивидуалок" , а построенная там где надо в товарном- целесообразном количестве и кем надо, подключенная в общую сеть исходя из разумных принципов и прч).

Итак ниже как выражаются "лонгрид" или "полотно" про то как банкиры, юристы, каксалтеры (+аудиторы) и лоббисты уничтожают техносферу (вместе с социосферой!).

Десять лет назад кто-то постучался бы в вашу дверь, чтобы продать вам солнечные панели, и продал бы вам солнечные панели. Теперь они, вероятно, продают вам финансовый продукт — скорее всего, аренду или кредит.

83-летняя Мэри Энн Джонс не осознавала, что с ней случилось, пока в прошлом году ей не позвонили из GoodLeap, финансовой технологической компании, и сказали, что она задолжала 52 564,28 доллара за кредит на солнечные панели, срок действия которого истекает, когда ей исполнится 106 лет, и в сумме больше, чем она изначально заплатила за свой дом.

В 2022 году, по ее словам, коммивояжер из компании Solgen Construction появился в ее доме на окраине Фресно, штат Калифорния, продвигая то, что, по его словам, было государственной программой, связанной с ее коммунальным предприятием, по предоставлению ей бесплатных солнечных панелей. . По ее словам, в какой-то момент он заставил ее прикоснуться к его планшетному устройству, но он никогда не говорил, что она подписывает контракт с Solgen или кредитный документ с GoodLeap. Без ведома Джонс продавец использовал «yoursolarguyujosh@gmail.com» в качестве предполагаемого адреса электронной почты — это, конечно, не был ее адрес электронной почты. У нее фиксированный доход в размере 960 долларов в месяц, и она не может позволить себе кредит, на который, по ее словам, ее обманом заставили подписаться; сейчас она борется в суде с Солгеном и Гудлипом.

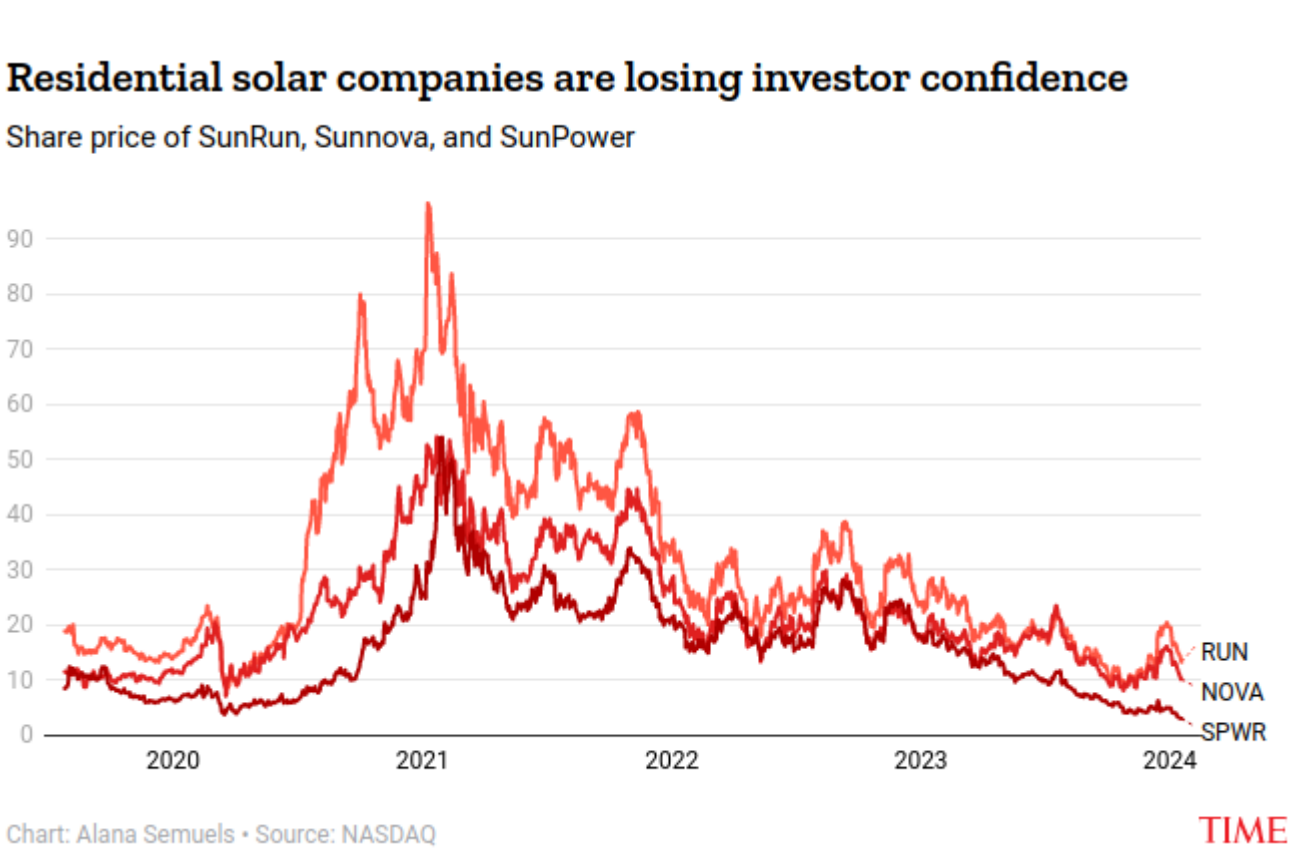
Ее случай не редкость. Потребители солнечной энергии по всей стране говорят, что **продавцы скрывают конкретные условия финансовых соглашений и затушевывают ценность продуктов, которые они продают.** Соответствующие судебные дела начинают накапливаться. «Я занимаюсь потребительским правом более десяти лет и никогда не видела ничего подобного тому, что мы видим в солнечной отрасли сейчас», — говорит Кристин Кемницер, которая представляет интересы Джонса и говорит, что ее фирме каждую неделю звонят «несколько» раз. от потенциальных клиентов с похожими историями.

Разгневанные клиенты — не единственная причина, по которой солнечная промышленность испытывает проблемы. Некоторые из крупнейших государственных солнечных компаний страны изо всех сил пытаются остаться на плаву, поскольку в**озникают вопросы о жизнеспособности финансовых продуктов,** которые они продавали как потребителям, так и инвесторам для финансирования своих растущих операций.

Эти надвигающиеся финансовые проблемы могут разрушить бытовую солнечную индустрию в то время, когда солнечная энергия должна спасти мир. Хотя в 2022 году солнечная энергия составляла всего 3,4% производства электроэнергии в стране, исследования показывают, что солнечная энергия на крышах может в конечном итоге удовлетворить спрос на электроэнергию в жилых домах во многих штатах, если ее широко использовать, освобождая американские дома от зависимости от ископаемого топлива. Чтобы ускорить принятие Закона о снижении инфляции, он продлил налоговую льготу в размере 30% на установку солнечных батарей и солнечных батарей в жилых домах.

Тем не менее, б**ытовая солнечная индустрия находится в затруднительном положении.** По данным Roth Capital Partners, только в конце 2023 года более 100 дилеров и монтажников солнечной энергии в США объявили о банкротстве — в шесть раз больше, чем за предыдущие три года вместе взятые. Рот ожидает, что еще как минимум 100 проектов потерпят неудачу. Две крупнейшие компании отрасли, SunRun и Sunnova, сообщили о больших убытках в своих последних квартальных отчетах, а их акции упали на 86% и 81% соответственно по сравнению с пиковыми значениями в январе 2021 года. (Это не из-за экономики). Sunnova также находится под пристальным вниманием из-за того, что получила гарантию по кредиту на 3 миллиарда долларов от Министерства энергетики, одновременно сталкиваясь с многочисленными жалобами на вызывающую беспокойство практику продаж, ориентированную на малообеспеченных слоев населения. и пожилых домовладельцев.

Акции другого солнечного гиганта, SunPower, упали на 41% 18 декабря после того, как компания заявила, что, возможно, не сможет продолжать свою деятельность из-за долговых проблем. Sunlight Financial, крупный игрок в сфере финансирования солнечной энергии, в октябре подала заявление о банкротстве по главе 11; ей также грозит иск, в котором утверждается, что компания сделала ложные и вводящие в заблуждение заявления о своем финансовом благополучии.



В основе этой борьбы лежит сложная финансовая инженерия, которая помогла компаниям собрать деньги, но, по мнению некоторых инвесторов и аналитиков, была построена на основе лжи – или, по крайней мере, преувеличений.

По крайней мере, с 2016 года крупные солнечные компании использовали деньги Уолл-стрит для финансирования своего роста. Эта финансиализация повысила потребительскую стоимость панелей и побудила компании агрессивно добиваться продаж, чтобы окупить затраты на заимствование денег на Уолл-стрит. Национальные солнечные компании, по сути, превратились в финансовые компании, которые продавали солнечную энергию, занимаясь расчетами, которые, возможно, были слишком оптимистичными относительно того, сколько денег на самом деле приносят аренда солнечной энергии и кредиты.

«Я часто слышал, как солнечное финансирование и продажи сравнивают с Диким Западом из-за творческого подхода», — говорит Джейми Джонсон, основатель Energy Sense Finance, который изучает бытовую солнечную индустрию в течение десяти лет. «Это мантра Кремниевой долины: «Ломайте вещи и позволяйте регуляторам разобраться».

Как финансиализация повысила стоимость солнечной энергии на крыше

Бытовая солнечная энергия всегда сталкивалась с серьезным препятствием на пути роста: установка и обслуживание солнечных панелей обходятся дорого, и лишь немногие потребители хотели тратить десятки тысяч долларов наличными, чтобы заплатить авансом за относительно непроверенный продукт. Чтобы обойти эту проблему, компания SolarCity в начале 2010-х годов предложила новую модель — сдачу солнечных панелей в аренду клиентам, что позволяет им платить минимальные первоначальные затраты или вообще не платить их вообще. Такие компании, как SunRun, быстро последовали примеру; к 2014 году этот вид арендованных солнечных батарей, принадлежащих третьим сторонам, составлял около 70% от общего числа установок в жилых домах.

Помимо увеличения продаж, у SolarCity была и другая, еще более значительная финансовая выгода от этой практики. Поскольку солнечные панели принадлежали компании, а не потребителю, SolarCity могла претендовать на огромную налоговую льготу в размере 30% на солнечные панели, утвержденную правительством в 2005 году. Затем она взяла эти налоговые льготы и продала их таким компаниям, как Google или Goldman Sachs, которые, в отличие от SolarCity получали прибыль и поэтому имели задолженность по налогам. Эти продажи помогли финансировать дальнейший рост SolarCity.

Другим нововведением SolarCity было объединение тысяч договоров потребительской аренды и продажа их инвесторам в качестве ценных бумаг, обеспеченных активами, что позволило компании (и другим, последовавшим ее примеру) снять долг со своего баланса. Инвесторам нравилось покупать эти ценные бумаги, обеспеченные активами, потому что они имели более высокую норму доходности, чем государственные облигации, и воспринимались как относительно низкие риски — предполагалось, что домовладельцы будут вносить ежемесячные платежи по аренде солнечной энергии, чтобы обеспечить подачу электроэнергии. Не повредило и то, что эти ценные бумаги сделали портфели инвесторов более благоприятными для климата. К 2017 году продажи ценных бумаг, обеспеченных солнечными активами (ABS), такими компаниями, как SolarCity и

SunRun, достигли 1 миллиарда долларов.

Однако эти финансовые инновации также усилили давление на компании, заставляющие их быстро расти. Солнечным компаниям нужно было много новых клиентов, чтобы упаковать кредиты в ABS и продать их инвесторам. Публичные компании особенно подвергались пристальному вниманию со стороны инвесторов, которые ожидали двузначного квартального роста. А поскольку первоначальные затраты больше не являются препятствием для новых клиентов, компании, занимающиеся солнечной энергетикой, начали рассматривать почти каждого домовладельца как цель и задействовали дорогие команды продаж, чтобы выходить и продавать как можно агрессивнее.

«Этим национальным предприятиям действительно сложно поддерживать прибыльность — если вы хотите расти, вам придется тратить много денег на привлечение клиентов», — говорит Мишель Дэвис, руководитель глобального подразделения солнечной энергии в Wood Mackenzie.

В 2016 году у SolarCity закончились деньги, и она была приобретена Tesla, но проблемы, вызванные дорогой моделью, остались. (Tesla не ответила на запрос о комментариях.) Даже сегодня около одной трети первоначальных затрат на бытовую солнечную систему уходит посредникам, таким как специалисты по продажам и финансированию, говорит Пол Лескано, аналитик BloombergNEF. В Германии, где установка осуществляется на месте и меньше посредников, типичная бытовая система стоит примерно на 50% дешевле, чем в США. «Первоначальная стоимость этих систем безумно высока», — говорит Лескано, что делает солнечную солнечную энергию в жилых домах «немасштабируемой». ».

По прогнозам исследовательской компании Wood Mackenzie, после роста на 31% в 2021 году и 40% в 2022 году, солнечная энергетика в жилых домах вырастет только на 13% в 2023 году, а затем сократится на 12% в 2024 году. Частично это связано с более высокими процентными ставками, с которыми отрасль когда-либо сталкивалась. Кроме того, недавние законодательные изменения в Калифорнии сокращают сумму денег, которую дома могут заработать от отправки электроэнергии обратно в сеть, что делает солнечную энергию менее привлекательной с финансовой точки зрения; другие штаты следуют примеру Калифорнии.

Представители жилищной солнечной энергетики оспаривают утверждение о том, что отрасль находится в беде; По словам Стефани Бош, вице-президента по коммуникациям Ассоциации производителей солнечной энергии, хотя в 2024 году количество установок снизится, количество домов с солнечными батареями на крышах увеличится с 4 миллионов сегодня до 10 миллионов к 2030 году.

Высокие процентные ставки и изменения в политике могли бы не стать огромной проблемой, если бы крупные солнечные компании уже не тратили деньги и не нуждались в еще большем долге, что само по себе становится все дороже. В своих последних отчетах о прибылях и убытках SunRun потеряла $1 млрд в последнем квартале, а Sunnova заявила, что одним из рисков для ее будущего роста является зависимость от привлечения денег от сторонних инвесторов. Как отмечает Трэвис Хойум, который более десяти лет освещал солнечную отрасль для журнала The Motley Fool: «Со всеми этими компаниями вы находитесь на беговой дорожке финансирования — и это здорово, пока беговая дорожка не останавливается».

Ложь, лежащая в основе потребительских кредитов на солнечную энергию

Между тем, стремление к быстрым продажам, возможно, заставило некоторые компании смотреть в другую сторону, когда продавцы скрывали условия аренды солнечных панелей и кредитов, которые они продавали, чтобы заключить сделку. Юристы по защите прав потребителей выдвинули обвинения в том, что продавцы фальсифицируют доходы потребителей при подаче заявок на кредит, чтобы они могли претендовать на получение кредита; сказав им, что они получат возмещение налога за солнечные панели, даже если их доход будет недостаточно высоким; и отправка важных документов на поддельные адреса электронной почты, чтобы потребители не увидели их и не выразили протест.

Хесус Эрнандес, 53 года, говорит, что продавец из Southern Solar позвонил ему в 2019 году и сказал, что установка солнечных панелей может сократить его ежемесячные счета за электричество до 50 долларов в месяц; В то время Эрнандес платил около 500 долларов в месяц. Эрнандес, руководитель службы домашнего хозяйства, не мог позволить себе первоначальные затраты, но продавец сказал, что GoodLeap предоставит ему кредит. Когда позже продавец приехал к нему домой в Далласе, чтобы заключить сделку, он также пообещал, что, если Эрнандес получит панели, правительство выпишет ему чек на субсидию на солнечную энергию на сумму 16 000 долларов. Эрнандес был продан; он согласился взять 20-летний кредит на установку солнечных панелей на сумму около 62 000 долларов.

После процентов и комиссий эти 62 000 долларов оказались примерно 90 000 долларов. Сегодня Эрнандес выплачивает по кредиту около 400 долларов в месяц. Хуже того, его счет за электричество все еще находится в пределах 500 долларов, потому что панели не производят обещанную электроэнергию. По его словам, компания наложила арест на его дом без его ведома, и оказалось, что его доход за 2019 год — около 50 000 долларов — означал, что он не зарабатывал достаточно денег, чтобы претендовать на налоговую льготу заранее. Он подал в суд на Southern Solar, и в ноябре 2023 года присяжные присудили ему 500 000 долларов, но, по его словам, он еще не получил ни цента. Он говорит всем, кто спрашивает, что им не следует покупать солнечные панели, а если они покупают, то им следует записывать всю рекламную кампанию на случай, если продавец не говорит правду. «Все, что они нам говорили, было ложью», — говорит он. (В ответ на просьбу о комментариях компания Southern Solar заявила, что подает апелляцию и поэтому на данный момент не будет отвечать на вопросы.)

Эрнандес — один из растущего числа потребителей, которые теперь заявляют в судах и арбитражах, что продавцы компаний, занимающихся солнечными панелями и их финансовыми услугами, включая некоторые из крупнейших в США, таких как GoodLeap, Mosaic, Sunnova и SunRun, обманули их заставили брать обременительные кредиты, которые им не нужны, или что кто-то подписал им кредит без их ведома. «Что меня поражает, так это масштаб мошенничества», — говорит Роберт Чолль, который представляет интересы 46 клиентов, находящихся в настоящее время в арбитраже с GoodLeap по обвинениям в том, что их ввели в заблуждение относительно условий кредитов или что им было предоставлено неисправное оборудование. «Десятки тысяч людей поверили в это, думая, что у них все хорошо».

Есть свидетельства того, что компании, финансирующие солнечную энергию, знали, что не каждая продажа осуществляется по правилам. Еще в 2017 году сотрудник Mosaic якобы сообщил своему начальству, что продавцы проводят кредитные запросы способами, нарушающими федеральные законы и законы штата о конфиденциальности. «Это все больше похоже на системную проблему. Он уже большой, я пытаюсь не дать ему стать больше», — написал сотрудник в электронном письме, согласно судебным документам, поданным в иск, в котором утверждается, что коммивояжеры Mosaic и Vivint Solar (теперь часть SunRun) подали несанкционированные заявки на кредит для потребителей, которые не были заинтересованы в приобретении солнечных батарей. (Стороны урегулировали дело во внесудебном порядке.)

Даже некоторые люди, добровольно подписавшиеся на финансирование продуктов, говорят, что их ввели в заблуждение относительно фактической стоимости солнечных панелей. Это связано с тем, что кредиты от таких компаний, как GoodLeap и Mosaic, часто включают необъяснимую и значительную «комиссию дилера». Например, клиент, покупающий систему солнечных батарей стоимостью 30 000 долларов США с низкой процентной ставкой, может не знать, что цена включает комиссию дилера по кредиту в размере 10 000 долларов США. Другими словами, если бы они заплатили наличными, стоимость панелей составила бы всего 20 000 долларов; дополнительные 30% — это цена, которую они заплатили за кредит под низкие проценты, хотя многие потребители утверждают, что им этого не объяснили.

Убедить клиента подписаться на финансирование выгодно для компаний, и у некоторых продавцов солнечной энергии по домам есть контракты, по которым им выплачивается дополнительная плата каждый раз, когда они убеждают клиентов подписаться на финансирование сделки. «Каждая сделка, которую мы продаем и которая финансируется, кредитная компания, по сути, дает нам откат», — сказал рекрутер во время публичного звонка в Zoom в октябре, пытаясь привлечь новых продавцов для работы в компании под названием TST Pros. По словам рекрутера, этот откат добавляется к средней комиссии в размере 7000 долларов за сделку. И, конечно же, эти затраты перекладываются и на потребителей.

Потребители не учитывают эти дополнительные расходы отчасти потому, что продавцы часто предоставляют документы потенциальным клиентам на планшетах или телефонах, что позволяет легко пропустить мелкий шрифт, говорит Коннор. Ситуация Мэри Энн Джонс не так уж и необычна: домовладельцам иногда говорят, что они стучат пальцем по iPad, чтобы получить расценки от кредитной компании, но на самом деле продавцы подписывают их на получение кредита, говорит Кемницер, адвокат Джонс. . (Goodleap утверждает, что утверждение Джонс о том, что кредит был предоставлен мошенническим путем, и что у компании есть видео, на котором она проходит его условия, неверно, хотя компания отказалась поделиться этим видео с TIME.)

«Эти финансовые компании хорошо знают, что продавцы используют электронные устройства, чтобы скрыть документы от потребителей», — говорит Эндрю Мильц, который представлял интересы ряда клиентов, занимающихся солнечным финансированием, в делах, возбужденных против ряда компаний, включая Mosaic.

Лишь немногие из этих солнечных дел до сих пор дошли до суда, отчасти из-за обязательных арбитражных требований по многим кредитам и аренде, но некоторые недавние события вселяют в юристов надежду, что их клиентам не придется платить по этим кредитам. Например, в ноябре прошлого года, всего через два дня дачи показаний, присяжные присудили Хесусу Эрнандесу полмиллиона долларов. А судья Калифорнии отклонил юридические ходатайства GoodLeap о разрешении дела Мэри Энн Джонс в арбитраже, что означает, что оно находится на пути в суд, хотя GoodLeap подала апелляцию.

В некотором смысле текущая ситуация на рынке солнечной энергии для жилых домов аналогична кризису субстандартного кредитования, который положил начало Великой рецессии, хотя и в меньших масштабах. Как и во время кризиса субстандартного кредитования, некоторые компании выдавали кредиты людям, которые не могли или не хотели их выплачивать. Как и во время кризиса субстандартного кредитования, тысячи этих кредитов (а в случае с солнечной энергией также и аренды) были упакованы и проданы инвесторам как обеспеченные активами ценные бумаги с обещанной нормой прибыли. Великая рецессия была вызвана главным образом тем фактом, что люди перестали платить по кредитам, а ценные бумаги, обеспеченные активами, не приносили инвесторам обещанную норму прибыли. Подобные трещины могут образовываться и на рынке солнечного АБС-пластика. Например, согласно отчету KBRA, рейтингового агентства по облигациям, осенью прошлого года уровень просрочек по кредитам по одной из ценных бумаг, обеспеченных активами Sunnova, приближался к 5%. Исторически просрочки по солнечной АБС составляли около 1%.

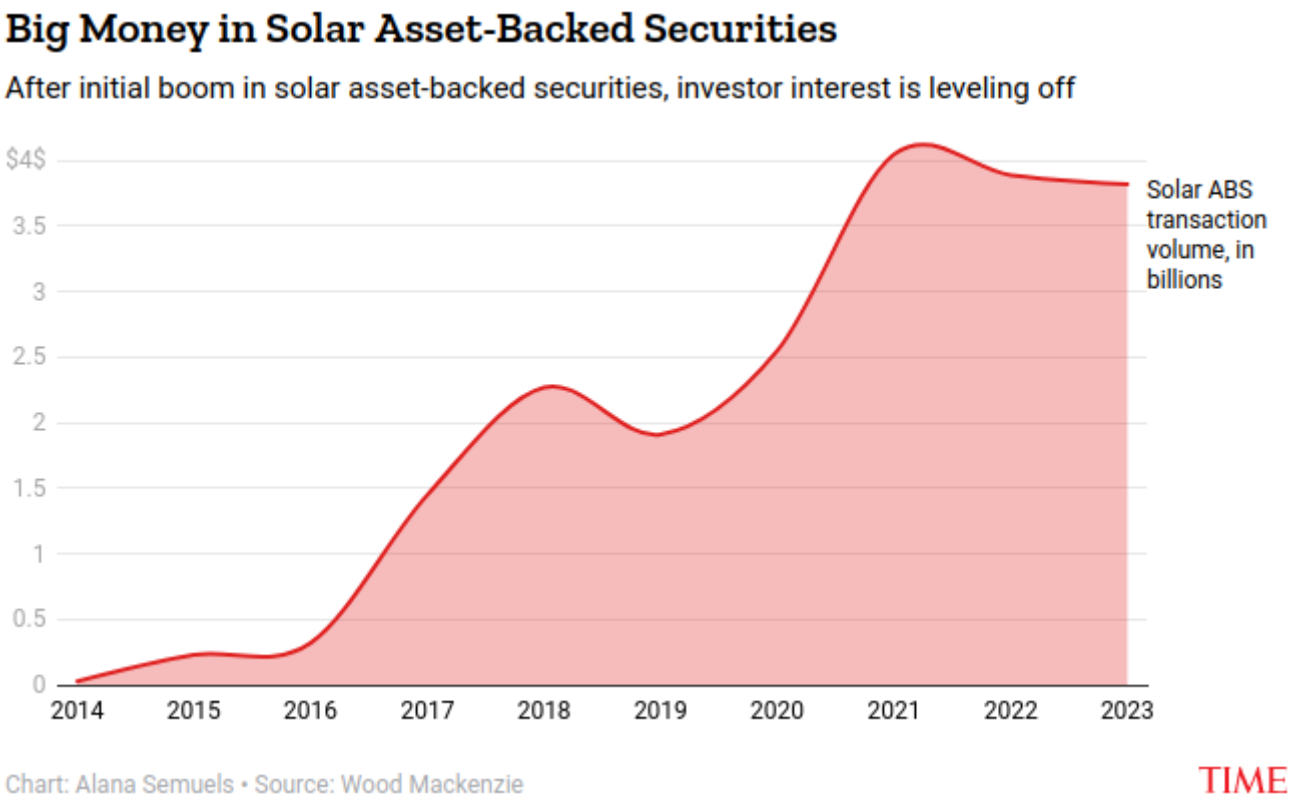
Фирмы, которые оценивают эти ценные бумаги, обеспеченные активами, уже давно заявляют, что просрочки будут низкими, поскольку клиенты, использующие солнечные батареи на крышах, имеют высокие кредитные рейтинги. Проблема в том, что они, похоже, не учли, что даже клиенты с хорошим кредитным рейтингом могут не захотеть платить за солнечные панели, которые, как им сказали, будут бесплатными, или что продавцы могут подписывать людей без их ведома. Оценочные и рейтинговые фирмы, которым было поручено проверять эти финансовые инструменты, раньше терпели неудачу в солнечной отрасли; В 2019 году группа инвесторов подала в суд как на аудитора, так и на оценщика, подписавшего контракт на компанию DC Solar, которая оказалась схемой Понци на миллиард долларов.

«Ни одно рейтинговое агентство на самом деле не проверяет, что на самом деле произошло на момент подписания, они просто смотрят на данные, представленные об этих кредитах», — говорит Том Домоноске, адвокат по защите прав потребителей, который возбудил дела против солнечных и финансовых компаний. .

До сих пор национальные регулирующие органы не предприняли особых действий против установщиков солнечных панелей или компаний, которые финансируют кредиты на солнечную энергию. Есть одно исключение: в 2021 году Бюро финансовой защиты потребителей потребовало от финансовой компании GreenSky вернуть или аннулировать кредиты на сумму 9 миллионов долларов тысячам клиентов, которые сообщили, что не давали им разрешения. Бизнес-модель GreenSky аналогична бизнес-модели Mosaic и GoodLeap; Продавцы появляются у дверей потенциального клиента, обещая ему обустройство дома и побуждая его взять кредит одним нажатием нескольких кнопок.

Если вы спросите компании, занимающиеся солнечной энергетикой, об этих обвинениях, они скажут, что недовольные клиенты составляют лишь небольшой процент от их общего портфеля. GoodLeap, например, заявляет, что имеет хорошую репутацию среди домовладельцев и что у нее более 1 миллиона клиентов, но в настоящее время ее имя упоминается всего в 95 судебных процессах. Компания TIME не сообщила, сколько арбитражных разбирательств она ведет с клиентами. Sunnova заявляет, что проводит политику «нулевой терпимости» к продавцам, которые используют уязвимых людей, и расследует возникающие обвинения, увольняя продавцов при необходимости. Sunnova также подчеркивает, что каждое ABS имеет дополнительные встроенные средства защиты для защиты инвесторов от дефолтов, и что ему не приходилось использовать эти средства защиты. Mosaic не ответила на запрос о комментариях.

Даже если ни одно из дел потребителей не будет успешным в суде, некоторые аналитики с Уолл-стрит говорят, что **сомнительная отчетность компаний,** занимающихся солнечной энергетикой, относительно долгосрочной стоимости систем, которые они продают, может аукнуться им, если регулирующие органы примут меры. Чтобы солнечная компания получила налоговый кредит за панели, которые она сдает в аренду клиентам, она должна сообщить IRS, сколько, по ее мнению, стоит аренда, исходя из прогнозируемых будущих затрат и доходов. Еще в 2016 году исследователь Energy Initiative Массачусетского технологического института подсчитал, что такие компании завышают это значение на целых 50%. Недавно компания Muddy Waters, фирма с Уолл-стрит, опубликовала исследовательский отчет, в котором обвинила SunRun в «обмане» IRS путем завышения стоимости своих налоговых льгот.



Сама SunRun сообщила в заявлениях для инвесторов, что находится в процессе проверки IRS. Аналитик с Уолл-стрит Гордон Джонсон утверждает, что SunRun потребовала налоговых субсидий на сумму 40 миллиардов долларов, которых она не заслуживала, и называет это «крупнейшим налоговым мошенничеством в истории США». (SunRun заявляет, что независимые оценщики, оценивающие стоимость систем SunRun, делают это в соответствии с передовой отраслевой практикой, а инвесторы и кредиторы «тщательно проверяют» ее налоговые и оценочные процедуры.)

Тем не менее, если IRS обнаружит, что SunRun и другие компании, занимающиеся солнечной энергетикой, манипулировали

налоговыми декларациями, это может привести к серьезным финансовым проблемам в отрасли. «Настоящий риск заключается в отсутствии денежных потоков», — говорит Джонсон, чья исследовательская фирма GLJ Research опубликовала отчеты, в которых утверждается, что ценные бумаги, обеспеченные активами таких компаний, как SunRun и Sunnova, сродни схеме Понци. «Запомните мои слова: многие из этих компаний обанкротятся».

Будущее бытовой солнечной энергии

По данным Калифорнийской ассоциации солнечной энергии и хранения данных, в 2023 году только в Калифорнии было потеряно 17 000 рабочих мест в солнечной энергетике. В отрасли наблюдаются волновые эффекты; Enphase Energy, производящая микроинверторы для солнечных панелей, заявила в декабре, что увольняет 10% своей рабочей силы на фоне снижения спроса.

Прежде чем станет лучше, ситуация может стать намного хуже, и это приведет не только к потере рабочих мест, но и к почти полному краху нынешней системы. Некоторые аналитики, такие как Лескано из BloombergNEF, считают, что крупным национальным игрокам придется развалиться, чтобы бытовая солнечная энергия стала доступной в США, и что в будущем солнечная промышленность в США будет больше похожа на нынешнюю. в Германии, где установка осуществляется на месте и меньше продаж на дому.

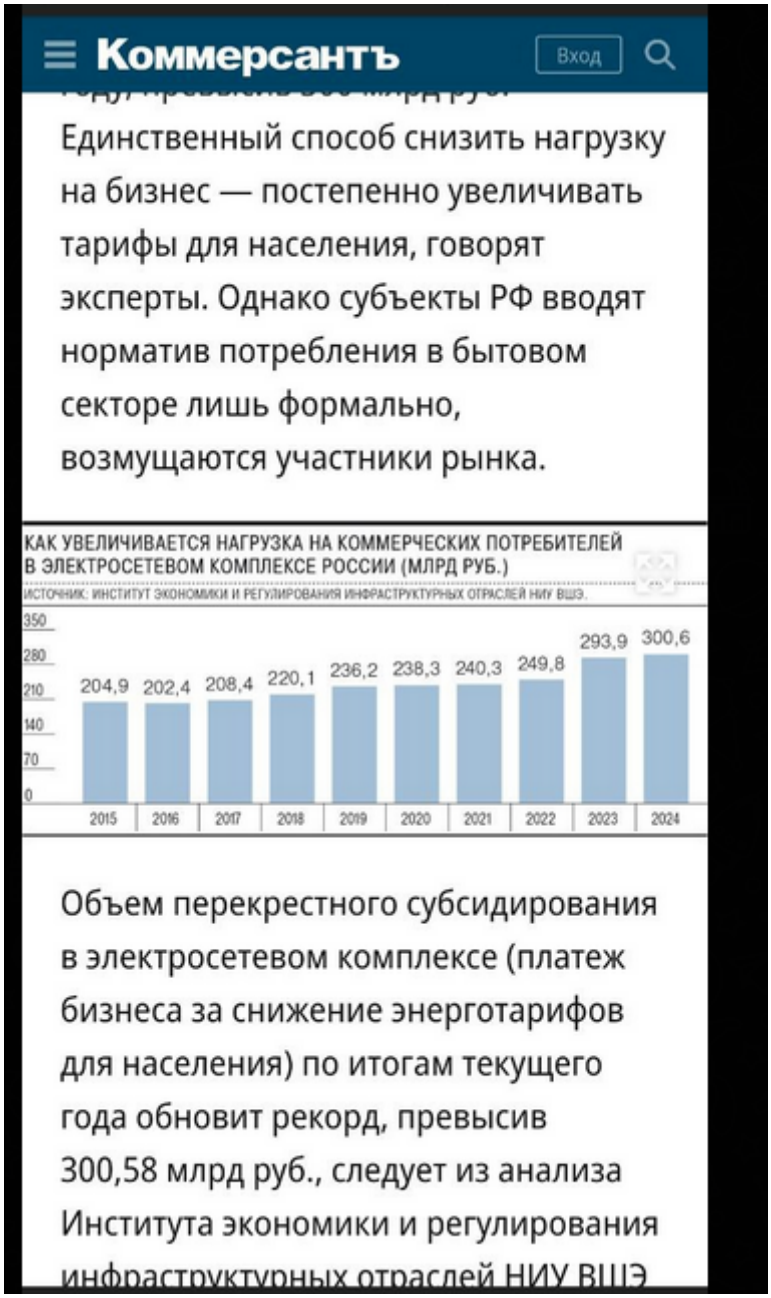
Другие аналитики считают, что солнечная промышленность восстановится после нескольких трудных лет. Их не беспокоит предполагаемое мошенничество: если бы было так много недовольных клиентов, говорит Дэвис, аналитик Wood Mackenzie, отрасль приняла бы меры. Кроме того, так много клиентов должны вступить в арбитраж, прежде чем подать иск в суд, что для каких-либо серьезных последствий может потребоваться много времени.

За последние несколько лет горстка людей разбогатела благодаря американцам, которым сказали, что они могут одновременно экономить деньги и спасать планету. Например, Хейс Барнард, основатель и председатель GoodLeap, был назван Forbes одним из 400 богатейших людей мира в 2023 году. Идея о том, что нам нужно убедить десятки тысяч американцев, которые не могут себе позволить, использовать солнечную энергию Их крыши перекладывают ответственность за борьбу с климатическим кризисом с организаций, которые действительно могут изменить ситуацию (например, крупные компании и правительства), на отдельных лиц, которые являются хорошей мишенью для финансирования компаний.

Но несмотря на то, что есть много потребителей, таких как Мэри Энн Джонс, которые по уши в долгах и обременены солнечными панелями, которые им не нужны, наступление продаж солнечных батарей на крышах продолжается. Всего несколько недель назад другой продавец постучал в дверь Хесуса Эрнандеса и попытался продать ему солнечную энергию на крыше. Дверь открыл сын Эрнандеса и сообщил продавцу, что у семьи уже есть 68 нерабочих панелей на крыше и что они подали в суд на установщика. Продавец отступил, собираясь постучать в другие двери квартала.

Те кто дочитал до конца, думаю согласятся что это все классическая классика, но соответственно возникают вопросы насчет "карго" практик по теме.

А также встретим ли мы подобные подробные разборы в Российской пре$$е ?



Судя по тому с какой упоротостью в ней отрабатывают "повестку" с например "перекресткой" вряд ли... .

Самая горячая тема сейчас это повышение тарифов для физиков - каксалтеры вцепились в жалкие в общем объеме 10-15% потребления населением) - тут сразу возникает мысль - ведь повышение тарифов в результате ее "отмены" приведет к спросу на "энергоиндивидуализм"... и его "рыночек" будет по более чем "300" ярдов... там еще и финуслуги в тех же кредитах на, маячат, то что снизится общий КПД - ТЭК это никого особо не волнует ибо - PROFIT!!1

Обновлено: 2024.02.05 18:44 Просмотры: публичный - 159 пользователями - 17 Всего - 176
Метки: Психоэкономика , Электроэнергетика