

Финансов механизъм на европейското икономическо пространство 2009-2014
Министерство на икономиката и енергетиката
Програма BG 04-04-05 «Енергийна ефективност и възобновяема енергия»

- Проект: Енергийна ефективност и ресурсна ефикасност чрез по-добро знание и обществено съзнание, договор № BG 04-04-05 -15-08
- Бенефициент: Балкански институт по труда и социалната политика

Финансов механизъм на европейското икономическо пространство 2009-2014
Министерство на икономиката и енергетиката
Програма BG 04-04-05 «Енергийна ефективност и възобновяема енергия»

Договори за енергийна ефективност

Част 3.1

Д-р инж. Надя Николова-Деме
Председател на УС на СЕА СОФЕНА

Договори за енергийна ефективност

Договорът за енергийна ефективност (EPC – Energy Performance Contracting) е форма на «творческо финансиране» за инвестиционни подобрения, който позволява финансиране на енергийно обновяване с цел намаляване на разходите.

Съгласно този договор външна организация (**ESCO - Energy Serving Company**) изпълнява проект за енергийната ефективност, или проект за възобновяема енергия, и използва приходите от спестяванията, или от произведената възобновяема енергия, за да изплати разходите по проекта, включително и разходите за инвестицията.

По същество ЕСКО фирмата няма да получи средствата си, освен ако проектът не осигури икономия на енергия, както се очаква.

Договори за енергийна ефективност

Подходът се основава на **прехвърлянето на техническите рискове от страна на клиента/възложителя върху ЕСКО компанията** въз основа на гаранции за изпълнение, дадени от нея.

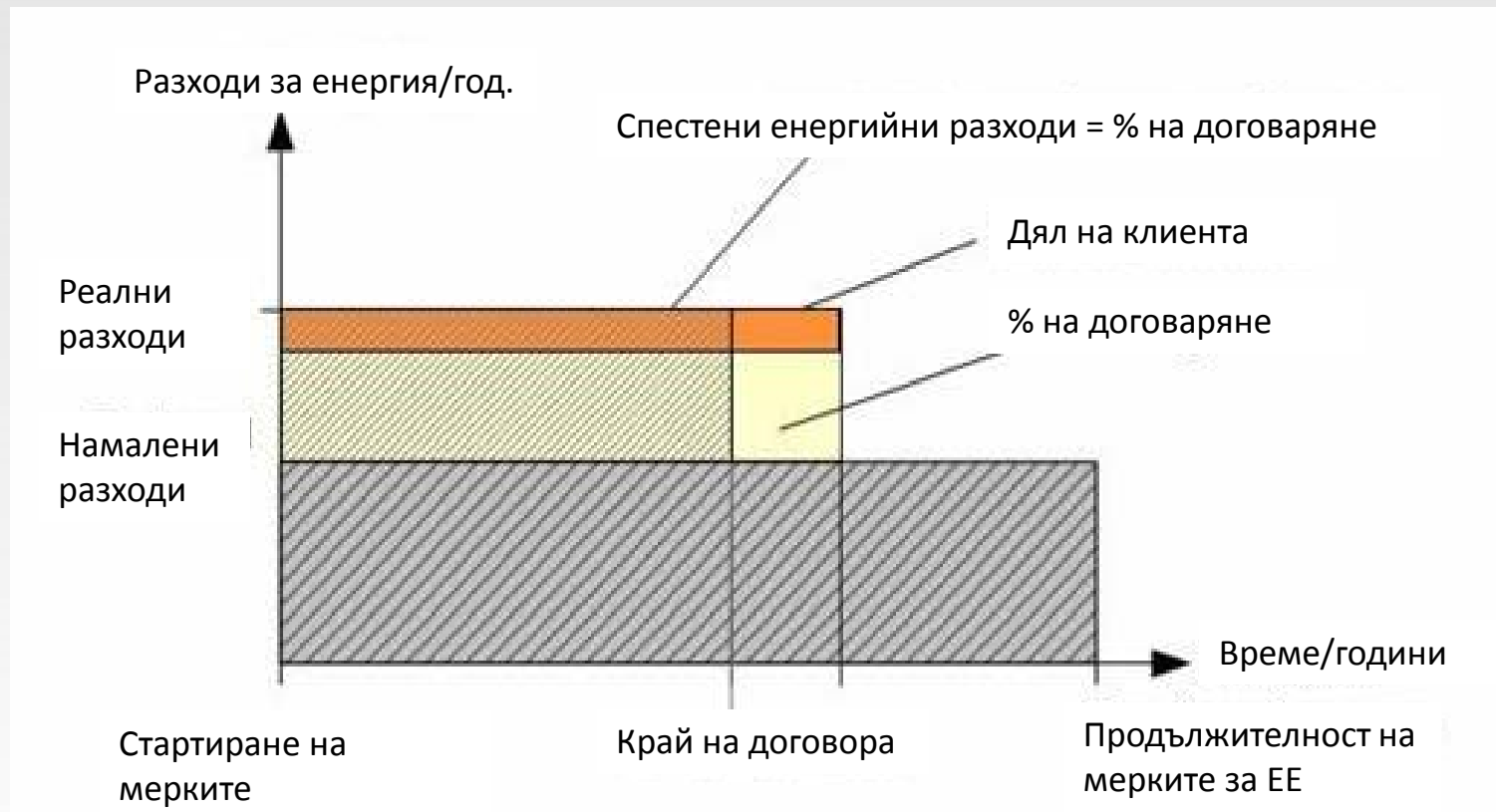
При **договорите за енергийна ефективност** възнаграждението на ЕСКО фирмата се основава на **доказаната ефективност**, а мярка за изпълнението е **нивото на икономии на енергия или енергийната услуга**.

Договорът за енергийна ефективност е средство за извършване на инфраструктурни подобрения в обекти, където не са налични умения по енергиен инженеринг, няма квалифицирана работна ръка, или необходимо управленско време, липсва капиталово финансиране, разбиране за риска, или информация за технологиите.

Следователно, бедни откъм средства, но същевременно платежоспособни клиенти, са добри потенциални партньори в тези договори.

Договори за енергийна ефективност

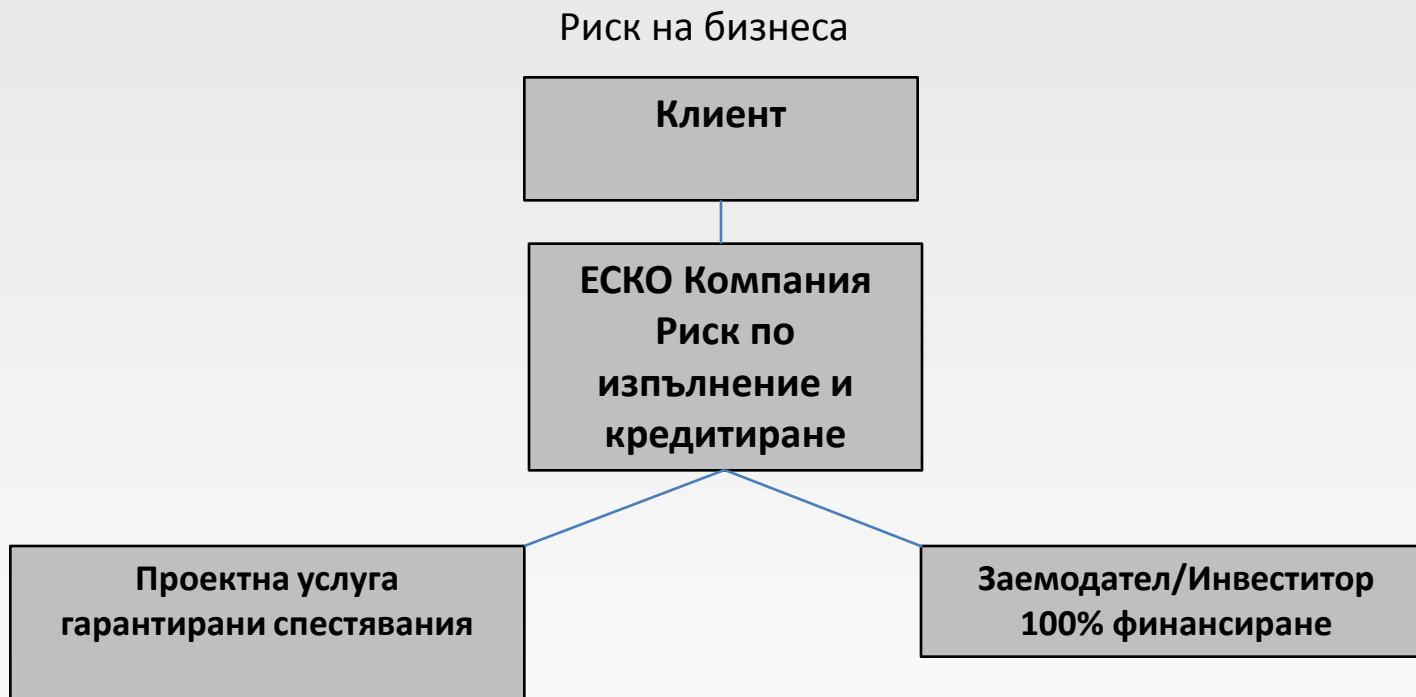
Схемата илюстрира концепцията на договорите за ЕЕ:



Договори за енергийна ефективност - модели

Споделени спестявания

Договор със споделени спестявания (ДСС) спестените разходи са поделени за предварително определен период от време, в съответствие с предварително уговорен %, който зависи от стойността на проекта, продължителността на договора и рисковете, поети от ЕСКО фирмата и потребителя.



Source: Dreessen 2003

Договори за енергийна ефективност - модели

Важна разлика между двата модела за гарантирани и споделени спестявания е, че в първия случай гаранцията за изпълнение е **нивото** на спестена енергия, докато във втория това е **цената** на спестена енергия.

При **договор за гарантирани спестявания** ЕСКО фирмата поема целия риск по проектиране и изпълнение; поради тази причина е малко вероятно да поеме допълнително и кредитния риск. Следователно, ДГС рядко включват TPF (Third Party Financing) заемно финансиране на ЕСКО компания. Те функционират добре в страни с утвърдена банкова структура, висока степен на проектно финансиране и добра техническа експертиза и в банковия сектор, за да са наясно с проектите за ЕЕ.

Обратно, при **договор със споделени спестявания** клиентът поема част от риска по изпълнението, поради което би предпочел да избегне поемане и на кредитен риск. Ето защо при тези договори е по-вероятно да се включи TPF или смесен режим на финансиране и от клиента и от ЕСКО фирма, като ЕСКО фирмата поема погасяването на кредита и кредитния риск.

Договори за енергийна ефективност - модели

Следователно, при **договор със споделени спестявания**, ЕСКО компанията поема и **риска по изпълнението**, както и основния **кредитен риск** на клиента - ако клиентът изпадне в несъстоятелност, потокът от приходи за проекта ще спре, което поставя ЕСКО фирмата в риск.

В допълнение, договорът може да породи проблеми за фирмата, защото ако тя задължее прекомерно, финансовите институции ще ѝ откажат кредитиране поради високото съотношение на дълга.

В резултат, **ЕСКО компанията може да обезпечи заема с плащания от страна на клиента** въз основа на очакваните спестявания, на база дял икономисани разходи за енергия. Финансирането в този случай отива към баланса на клиента.

Ситуация, при която **спестяванията надхвърлят очакванията при ДСС** трябва също да бъде взета предвид. Тази опция може да се създаде състезателни отношения между ЕСКО фирмата и клиента, и фирмата може да понижи прогнозата на спестяванията, а след това да получи повече от реализираните «излишни спестявания».

Договори за енергийна ефективност - модели

Концепцията за споделени спестявания е добър модел за развиващи се пазари, защото клиентите не поемат финансов риск.

От гледна точка на ЕСКО фирмите подходът на споделени спестявания включва добавената стойност на услугата финансиране.

Този модел, обаче, създава пречки за малките предприятия; малки ЕСКО фирми, реализиращи проекти за споделени спестявания, бързо задлъжняват и не могат да поемат нов дълг за следващи проекти. Това ограничава растежа им на пазара в дългосрочен план и конкуренцията между ЕСКО и финансовите институции: напр., малки и / или нови ЕСКО без предишен опит в заеми и собствени ресурси, е малко вероятно да навлязат на пазара. Те се фокусира върху проекти **с кратък срок на възвращаемост.**

Друг вариант е подходът *"first out"*, при който на ЕСКО фирмата се заплащат 100% от икономииите на енергия, докато разходите по проекта – вкл. и печалбата ѝ - са напълно изплатени. Продължителността на договора зависи от нивото на постигнати спестявания: **при по-големи спестявания, договорът е по-кратък.**

Договори за енергийна ефективност – сравнение на моделите

ГАРАНТИРАНИ СПЕСТЯВАНИЯ

Изпълнението е свързано с нивото на спестената енергия.

Стойността на спестената енергия е гарантирана за изпълнение на задълженията по обслужването на дълга до определената минималната цена.

ЕСКО фирмата носи риска за изпълнението, а клиентът поема кредитен риск.

Ако клиентът взема заем, тогава дългът се появява в баланса му.

Изисква платежоспособен клиент.

Екстензивно измерване и проверка.

ЕСКО компанията може да изпълни повече проекти без голямо кредитиране.

По-всеобхватни.

СПОДЕЛЕНИ СПЕСТЯВАНИЯ

Изпълнението е свързано с разходите за спестена енергия; ЕСКО отчита реалните резултати.

Стойността на плащанията към ЕСКО компанията е свързана с цените на енергията; рисково е да се залага на цената на енергията.

ЕСКО фирмата носи риска за изпълнението и кредитния риск, тъй като в общия случай тя осъществява финансирането.

Обикновено е извън баланса на клиента.

Може да послужи на клиенти, които нямат достъп до финансиране.

Оборудване може да бъде отдадено под наем.

Подкрепя големи ЕСКО; малки ЕСКО фирми задлъжняват при повече проекти.

Подкрепя на проекти с кратък срок на откупуване.

Как споделя "излишните" спестявания.

Договори за енергийна ефективност – други модели

Договори «CHAUFFAGE», «First-out», Изграждане-Придобиване-Опериране-Прехвърляне (BOOT) и договор за лизинг.

- ДОГОВОР «CHAUFFAGE» за отопление
- «FIRST-OUT» първо изплащане изцяло на ЕСКО компанията
- BOOT Изграждане-Придобиване-Опериране-Прехвърляне
- ЛИЗИНГ



Договори за енергийна ефективност – други модели

Договор «CHAUFFAGE» за отопление

Договор «CHAUFFAGE» е често използван тип договор в Европа.

ЕСКО фирмата поема пълна отговорност за предоставяне на клиента на одобрен набор от енергийни услуги (напр. отопление на помещения, осветление и т.н.).

Този договор е крайна форма на аутсорсинг на енергиен мениджмънт.

При конкурентен пазар на енергийни доставки, ЕСКО компанията поема и пълната отговорност за закупуването на горива / електроенергия. Таксата, платена от клиента по силата на договора, се изчислява въз основа на получената сметка за енергия минус процента икономия (най-често 5-10%); на клиента е гарантирано незабавно спестяване в сравнение с текущата сметка.

ЕСКО компанията поема отговорността да осигури нивото на договорените енергийни услуги на по-ниска от текущата цена или да предостави по-високо ниво на обслужване на същата цена. Колкото по-ефективно и по-евтино може да направи това, толкова по-голяма е печалбата ѝ: този тип договор дава най-силен стимул за ЕСКО фирмите да предоставят услуги по ефективен начин.

Договори за енергийна ефективност – други модели

Договор «CHAUFFAGE» за отопление

Тези договори могат да имат елемент на споделени икономии в допълнение към гарантираните икономии за осигуряване на стимули за клиента.

Така напр., спестяванията в рамките на договорените суми ще отидат при ЕСКО фирмата за погасяване на разходите по проекта и за възвръщаемостта на инвестицията; тази сума ще бъде поделена между ЕСКО компанията и клиента.

Chauffage договорите обикновено са много дълги (20-30 години) и ЕСКО компанията предоставя цялата поддръжка и осигурява функционирането по време на договора.

Chauffage договори са много полезни, когато клиентът предпочита да възложи навън (outsource) услуги, свързани със съоръжения и инвестиции.

Договори за енергийна ефективност – други модели

Изграждане – Придобиване – Оперирание - Прехвърляне (BOOT)

Моделът BOOT може да включва и ЕСКО проектиране, изграждане, финансиране, придобиване и експлоатация на съоръжения за определен период от време и след това прехвърляне на собствеността към клиента.

Този модел прилича на **предприятие със специално предназначение**, създадено за определен проект.

Клиентите сключват дългосрочни договори за доставка с оператора на BOOT и заплащат съответно за предоставената услуга; таксата за обслужване включва инвестиционния капитал и възстановяване на оперативните разходи и печалбата на проекта.

Схемите BOOT са популярни средства за финансиране на **проекти за когенерация** в Европа.

Договори за енергийна ефективност – други модели

Изграждане – Придобиване – Оперирание - Прехвърляне (BOOT)

Модел на BOOT договор



Договори за енергийна ефективност – други модели

ДОГОВОР ЗА ЛИЗИНГ

Лизингът е привлекателна алтернатива на заема, защото лизинговите плащания обикновено са по-ниски от плащанията по заемите; ползват се за промишлени съоръжения.

Лизингополучателят изплаща главница и лихва; честотата на плащания зависи от договора. Приходите от спестените разходи покриват плащането на лизинга.

ЕСКО компанията оферира отвън, за да осигури договор за купуването на оборудване на лизинг с финансираща институция.

Ако ЕСКО не е свързана с производител на съоръжения или с доставчика, тя може да оферира, да извърши конкурентен анализ на доставчиците и да осигури оборудването.

Договори за енергийна ефективност – други модели

ВИДОВЕ ЛИЗИНГ: капиталов и оперативен

- ❑ **Капиталов лизинг** е закупуване на оборудване с погасителни вноски. В този случай, клиентът (лизингополучателят) притежава оборудването и се възползва от свързаните с това данъчни облекчения за амортизация. Капиталовите активи и свързаните с тях задължения се появяват в баланса му.
- ❑ При **оперативния лизинг** собственикът на актива (лизингодател е ЕКСО) притежава оборудването и той го отдава под наем за фиксирана месечна такса; това е задбалансов източник на финансиране и измества риска от лизингополучателя към лизингодателя, но е по-скъпо за лизингодателя. За разлика от капиталовия лизинг, лизингодателят изисква данъчни облекчения, свързани с амортизацията на оборудването. Клаузата за не-бюджетен кредит означава, че финансирането не се разглежда като дълг.

Този документ е създаден с финансовата подкрепа на Програма BG04 „Енергийна ефективност и възобновяема енергия“ по Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство. Цялата отговорност за съдържанието на документа се носи от "Балкански институт по труда и социалната политика" и при никакви обстоятелства не може да се приема, че този документ отразява официалното становище на Финансовия механизъм на Европейското икономическо пространство, страните – донори и Програмния Оператор на BG04 „Енергийна ефективност и възобновяема енергия“.