

ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ ПЛЮС (EPC+)

Партньорства на МСП за предоставяне на иновативни енергийни услуги чрез стандартизация

Ангел Николаев, Черноморски изследователски енергиен център

Октомври 2016 г.

Модул I: Концепция и бизнес модели за ДГР+

Модул II: Финанси и икономика

Модул III: Избор на проекти и тръжни процедури

Модул IV: Измерване и удостоверяване на спестяванията при проекти, свързани с изпълнение на ДГР

Модул I

КОНЦЕПЦИИ И БИЗНЕС МОДЕЛИ ЗА ДГР+

СЪДЪРЖАНИЕ НА МОДУЛА:

- Основно понятие за ДГР+
 - Какво е ДГР
 - Пазарна ниша за ДГР+
 - Определение на Партньорство за предоставяне на ДГР
 - Видове Партньорства
- Инструментариум, модели на договори
- Процес на изпълнение
- Професионален кодекс за ДГР

Дефиниция за ДГР (1)

Съгласно Директивата на ЕО относно енергийната ефективност:

ДГР са “**договорно споразумение между бенефициента и доставчика на мерки за повишаване на енергийната ефективност**, обект на проверки и наблюдение по време на целия срок на действие на договора, като съгласно това споразумение инвестициите (труд, доставка или услуга) в тази мярка се **изплащат по отношение на договорно гарантирано равнище на подобряване на енергийната ефективност** или друг договорен критерий във връзка с енергийните характеристики, например финансови икономии”.

“Гарантираните икономии, които ще бъдат постигнати чрез изпълнение на мерките в договора” са сред задължителните елементи, които следва да се включат в договорите с гарантиран резултат в публичния сектор, или в свързаните с обществената поръчка спецификации.

Дефиниция за ДГР (2)

- В рамките на ДГР, доставчикът по договора (ЕСКО) **разработва, изпълнява** (и финансира или осигурява финансирането на) проект за енергийна ефективност, и използва **потока на средства от икономията на разходите**, за да изплати разходите по проекта, включително направената инвестиция.
- Като правило, ЕСКО компанията не би възстановила разходите си, освен ако **не се реализират** всички или повечето от **гарантираните енергийни икономии**.

■ Комплексна услуга

- ЕСКО компанията предоставя **всички услуги**, необходими за проектирането и изпълнението на цялостен проект в обект на клиента, от първоначално енергийно обследване*, през реализацията на мерките, до дългосрочно измерване и верифициране на спестяванията.

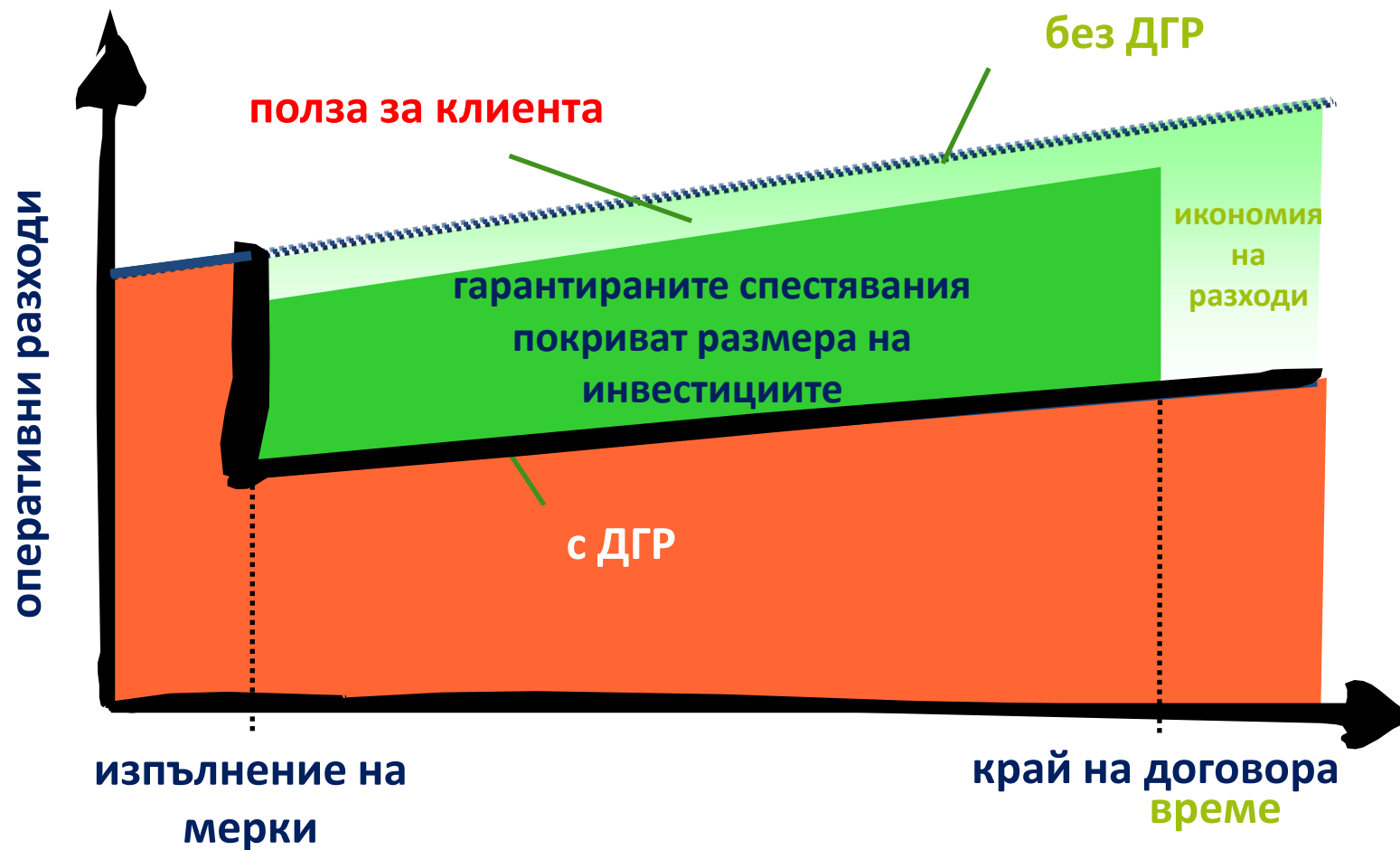
■ Всеобхватни мерки

- ЕСКО компанията съставя **набор от мерки, които съответстват на конкретните нужди** на дадения обект и могат да включват енергийна ефективност, възобновяема енергия, разпределено производство на енергия, рационално използване на водата, устойчиви материали и др.

* ако е допустимо

- **Финансиране на проекта**
 - ЕСКО компанията осигурява **дългосрочното финансиране** на проекта чрез финансиране от трета страна, обикновено под формата на банков заем.
- **Гарантиране на спестяванията в резултат от проекта**
 - ЕСКО компанията **дава гаранция**, че реализираните икономии в резултат от проекта ще бъдат достатъчни, за да покрият разходите по финансирането на проекта в периода на неговото изпълнение.

Икономия на разходите при ДГР

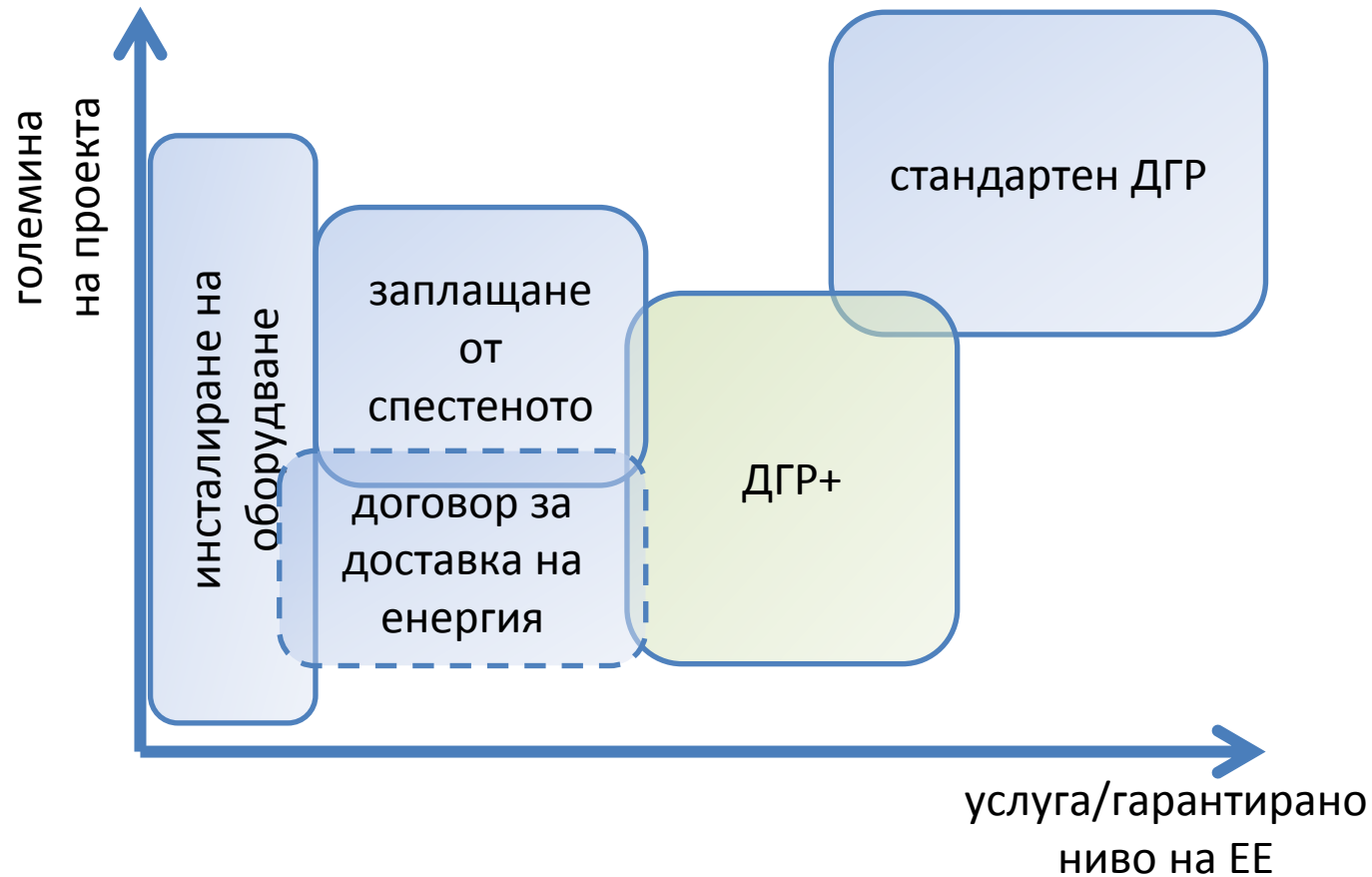


- **Продължителност на договора**
 - обикновено от 4 до 10 години
- **Дял на спестената енергия от потреблението**
 - обикновено между 15% и 50%
- **Размер на инвестицията**
 - обикновено между 50 хиляди и 5 млн. евро

- **Клиенти**
 - Заинтересованите лица от публичния и частния сектори – **собственици и управители на собствеността**
- **Компании за енергийни услуги (ЕСКО)**
 - Доставчици на енергийни услуги, **изпълнители на проекти**, свързани с ДГР
- **Подизпълнители**
 - Доставчици на **енергийно-ефективни инсталации** и компоненти, които имат отношения с ЕСКО компанията и нямат директен контакт с клиента
- **Консултантски компании (посредници)**
 - Помощ при **подготовката на проекти** от страна на клиентите, организиране на процедури за възлагане на обществени поръчки, измерване и верифициране на икономии

Пазарната ниша за ДГР+

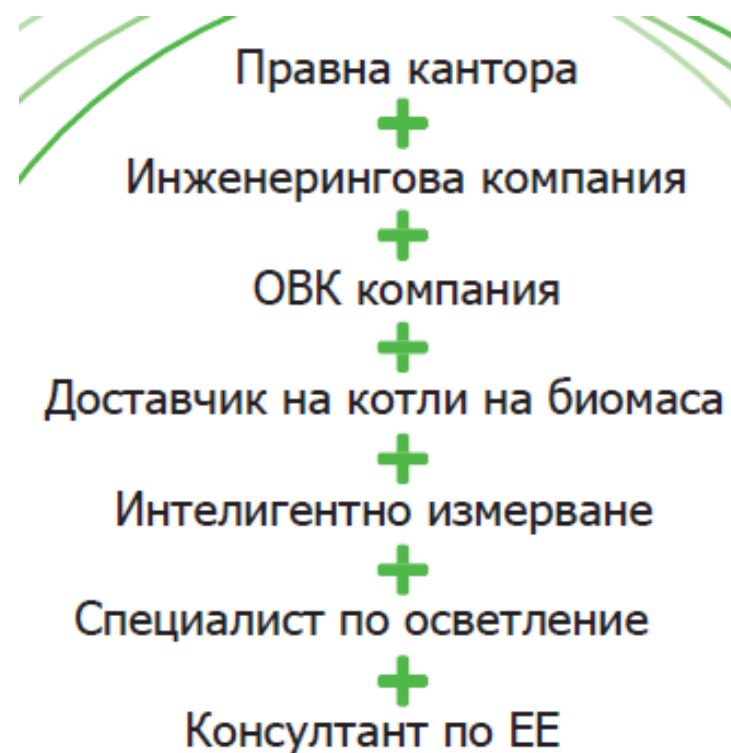
ДГР+: нов бизнес модел



Услугите на ДГР+ са насочени към една все още незапълнена ниша на пазара. Най-общо казано, конкурентите предлагат инсталиране на оборудване в чист вид, без измерване на характеристиките, и стандартен ДГР. Липсват услуги за намаляване риска при постигането на характеристиките на достъпни за потребителя цени.

Дефиниция за Партньорство на МСП

Партньорствата са организирани клъстери на компании, предимно МСП, предоставящи съвместно енергийни услуги на основата на дълготрайно сътрудничество и общи цели.



Партньорства на МСП

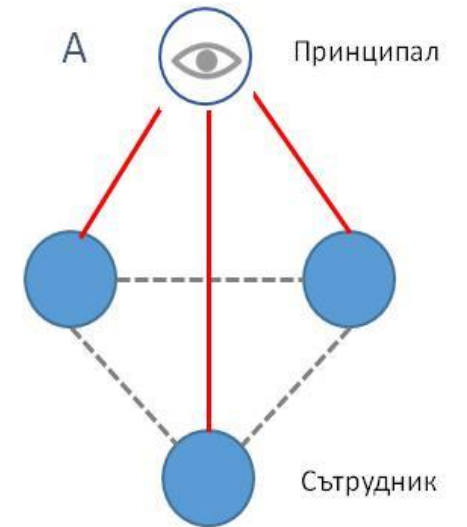
- Целта на проекта EPC+ е във всяка от участващите държави да се създаде поне едно Партньорство, или най-малко 12 Партньорства на МСП за целия период на изпълнение на проекта.
- Всяко Партньорство трябва да включва най-малко 3 членове. Процесът на създаване на Партньорството се приема за завършен, когато бъде подписан Договор за партньорство.
- Такива модели на договори за организиране на Партньорства на МСП бяха разработени специално от екипа, работещ по проекта, и са публикувани на страницата му в интернет. На разположение са два типа договори. Единият е за организиране на Обикновено партньорство, а другият – на Сложно.

Обикновено партньорство на МСП

Създаването на Обикновено партньорство на МСП е подходящо в следните случаи:

- Очаква се създаване на пазар за ДГР, или пазарно навлизане на концепцията за ДГР в най-кратки срокове (от 6 месеца до 1 година).
- Принципалът (и неговите сътрудници) вече притежават пазарен дял, или имат възможност да придобият такъв в най-кратки срокове.
- Сътрудниците приемат централната роля на принципала.
- Сътрудниците нямат амбиция или възможност да станат конкуренти на принципала.

Причината да се създаде Обикновено партньорство при наличие на зрял пазар е, че без работещ бизнес (в краткосрочен план) сътрудниците няма да имат интерес да се присъединят, или бързо ще изгубят интереса си.



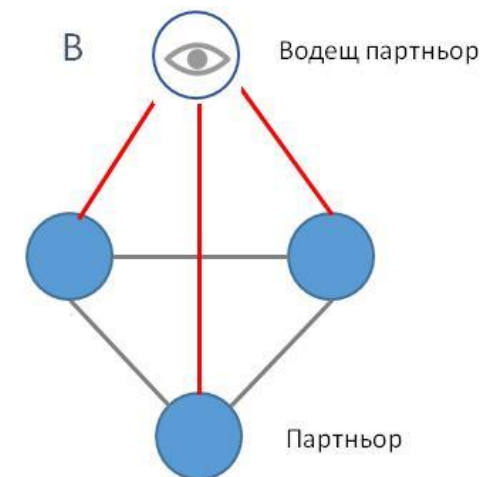
*Източник: Factor4, 2015,
съгласно модела Cynefin*

Сложно партньорство на МСП

Създаването на Сложно партньорство на МСП е подходящо в следните случаи :

- Очаква се създаване на пазар за ДГР, или пазарно навлизане на концепцията за ДГР в най-кратки срокове (от 6 месеца до 1 година).
- На пазара има конкуренция (други малки или средни ЕСКО и/или големи ЕСКО компании).
- Партньорите в Сложното партньорство виждат в съвместната работа начин да затвърдят позицията си на пазара.
- Партньорите се допълват откъм знания, ресурси и/или пазарен фокус.
- Партньорите в Сложното партньорство искат да разделят разходите, рисковете и ползите.

Причината Сложното партньорство да бъде подходящо в условия на присъствие на пазара на други ЕСКО – МСП и/или големи компании е, че по този начин се затвърждава конкурентната позиция на членовете на клъстера.



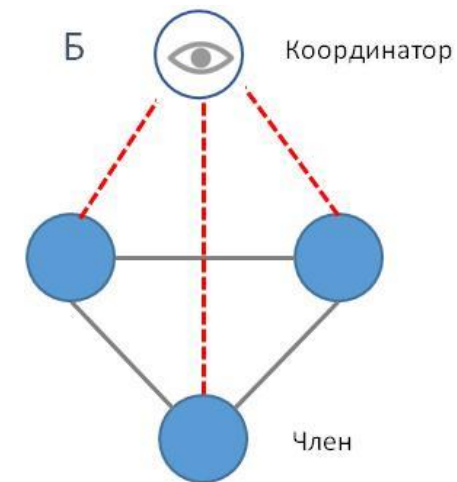
Източник: Factor4, 2015,
съгласно модела Synefin

Комплексно партньорство на МСП

Създаването на Комплексно партньорство на МСП е подходящо в следните случаи :

- Концепцията за ДГР не е добре позната и не се прилага.
- Очаква се, че концепцията за ДГР ще навлезе на пазара в средносрочен план (от 2 до 3 години).
- Очаква се, че Комплексното партньорство ще окаже въздействие върху пазарния растеж (чрез лобиране и/или маркетинг) и/или върху бъдещото конкурентно позициониране на партньорите в клъстера на този пазар.

Причината Комплексното партньорство да бъде подходящо в предпазарни условия е, че членовете му желаят да участват и експериментират, с основната цел да станат принципали или сътрудници в Обикновени партньорства, както и водещи партньори в Сложни партньорства при наличието на зрял пазар.



Източник: Factor4, 2015,
съгласно модела Synefin

Предпоставки за добро функциониране на Партньорствата на МСП

http://epcplus.org/upload/ue/wp2/D2_1_Analysis_Report_150715_FINAL.pdf

- Пазарен подход
 - Партньорството на МСП трябва да разработи ясна стратегия
 - Всички членове на Партньорството трябва да носят отговорност
 - Избор на подходящи клиентски сегменти => кръстосани продажби
 - Партньорите трябва да имат желание да поемат задачи и отговорности в дългосрочен план. В противен случай става въпрос за подизпълнение.

Предпоставки за добро функциониране на Партньорствата на МСП

http://epcplus.org/upload/ue/wp2/D2_1_Analysis_Report_150715_FINAL.pdf

- Въртешна организация и управление
 - Определяне на ролите, отговорностите и задълженията
 - кой е координатор
 - кой е лице на Партньорството пред клиентите и т.н.
 - Постоянен обмен на информация
 - редовни работни срещи
 - фиксирани дати за уеб-базирана комуникация – седмичен/месечен график
 - Ясен и прозрачен договор
 - не трябва да има съмнения по отношение на правилата, задълженията и пр.
 - всичко трябва да бъде прозрачно и подробно

Технически инструментариум - 1

Подготвена е техническа документация за конкретни мерки със следното съдържание:

- Техническо описание на мярката за енергийна ефективност (проектни параметри и методи за изчисляване);
- Процес на изпълнение на мярката;
- Начини за измерване и верифициране.

Този технически “инструментариум” представлява техническа помощ за Партньорствата. Той включва **опростен и стандартизиран подход** за проектиране, изпълнение и мониторинг и верифициране на услугите, свързани с ДГР+.

Технически инструментариум - 2

Изборът на технически мерки е решаващ за цялото конкурентно предложение, тъй като той следва да е съобразен с конкретните нужди на целевата група на Партньорството. Нещо повече, за да пасне на схемата за услуга, свързана с ДГР+, мерките следва да бъдат:

- стандартизирани, за да се ограничат до минимум оперативните разходи, свързани с проектирането, подготовката и надзора;
- позволяващи измерване на резултатите без излишни затруднения;
- подходящи за повишаване енергийната ефективност в конкретния обект.

Мерки за енергийна ефективност

Вътрешно осветление: светодиоди + система за контрол

1. Хидравличен баланс на системата за отопление
2. Модернизация на помпите
3. Модернизация на електрическите двигатели
4. Енергийно-ефективни вентилационни и/или охлаждащи ОВК системи за управление
5. Системи за управление на потреблението на енергия в сградите
6. Обновяване/смяна на котли за отопление
7. Енергийно-ефективни прозорци
8. Рекуперация на топлина при индустриални котли

Възобновяема енергия (в съчетание с мярка за енергийна ефективност)

1. Слънчеви нагреватели за вода
2. Системи за отопление на биомаса
3. Микро когенерация
4. Фотоволтаични панели
5. Малки вятърни турбини
6. Термопомпи

Технически инструментариум на www.epcplus.org



ПАКЕТИ С ЕНЕРГИЙНИ УСЛУГИ



Материали, свързани с
ПАКЕТИТЕ С ЕНЕРГИЙНИ
УСЛУГИ

ОПИСАНИЕ НА БИЗНЕС МОДЕЛА
ТЕХНИЧЕСКИ НАРЪЧНИК

EE1 – ВЪТРЕШНО ОСВЕТЛЕНИЕ

EE5 – НОЩНО ОХЛАЖДАНЕ

EE6 – СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ
НА ОВК

EE7 – СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ
И МОНИТОРИНГ НА
ЕНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕТО В
СГРАДИТЕ

ВЕИ6 – ТЕРМОПОМПИ

Този раздел е посветен на разработването на високостандартизирани пакети с енергийни услуги, които лесно могат да бъдат прилагани от Партньорствата за иновативни енергийни услуги. Ще бъдат разработени опростени договори със стандартизирани основни части, съобразени със спецификите на отделните държави, както и образци на документи. Това стандартизиране ще отвори възможности за нови ДГР с по-широк обхват (увеличен брой стандартизирани решения в специфични сектори пазара, вместо няколко големи стандартни проекта, свързани с ДГР).

Следващото видео обяснява методологията, фокусираща се върху нуждите на клиента и създаването на Партньорства за иновативни енергийни услуги

Примерни договори

Примерният договор ще бъде построен на модулен принцип, така че да се постигне стандартизирана процедура за договаряне на условията между клиента и Партньорството на МСП. Този стандартизиран договор след това може лесно да бъде адаптиран и изменян според конкретните изисквания на клиентите. В него ще бъдат описани отговорностите и задълженията през различните етапи, както и условията на ценообразуване, индексирание, отстраняване на щети и т.н.

Договорът ще включва следните модули:

- Етап на изпълнение
- Измерване и верифициране: отговорности на страните по договора
- Ценообразуване и заплащане, съобразено с постигането на конкретни спестявания
- Общи условия и срокове

- Определя основни ценности и принципи, важни за успешната подготовка и изпълнение на ДГР
- Служи като рамка за вземане на етични решения, свързани с ДГР, и е насочен към ЕСКО компании, посредници, клиенти
- За ЕСКО компании:
 - ✓ доброволен ангажимент (подпис)
 - ✓ механизъм, гарантиращ професионализъм
 - ✓ запознават се с изисквания към качеството на услугата
- За клиентите и посредниците е индикатор за качество:
 - ✓ какво да очакват и изискват от ЕСКО компаниите
 - ✓ към кои принципи следва да се придържат клиентите

Управление на Кодекса

- Европейски и национални администратори на Кодекса
- Агенция за устойчиво енергийно развитие
 - ✓ Кодекс
 - ✓ Формуляр за подпис
 - ✓ Списък с подписалите
- Разпространение на Кодекса и списъка с подписалите на национално и европейско ниво



Принципи на Кодекса

Девет (9) са ръководните принципи за изпълнението на ДГР.

Най-важните четири от тях:

- Доставчикът по ДГР се стреми към икономически ефективно съчетаване на мерки за повишаване на енергийната ефективност.
- Доставчикът по ДГР поема рисковете по изпълнението на проекта за целия срок на договора.
- Доставчикът по ДГР гарантира постигането на договореното ниво спестявания и използва надеждни методи за измерване и верифициране на спестяванията.
- Доставчикът по ДГР активно включва клиента във въвеждането на програма за управление на енергопотреблението.

За въпроси и допълнителна информация:

Сдружение “Черноморски изследователски енергиен център” (ЧИЕЦ)

София 1408, ж.к. Стрелбище, ул. Боровец 5

Тел.: 02-9806854, 02-9806855

Е-поща: office@bsrec.bg



Презентацията е разработена в рамките на проект Договори с гарантиран резултат плюс (ДГР+) и е достъпна на сайта на проекта www.epcplus.org.

Проектът е получил финансиране по програма Хоризонт 2020 на ЕС в рамките на Грантово споразумение No. 649666.

Включеното тук съдържание отразява само мнението на авторите и EASME не отговаря за употребата на информацията от този документ.