

ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ ПЛЮС (EPC+)

Партньорства на МСП за предоставяне на иновативни
енергийни услуги чрез стандартизация

Модул II

Финанси и икономика

Ангел Николаев, Черноморски изследователски енергиен център
Октомври 2016 г.

Модул II

Финанси и икономика

СЪДЪРЖАНИЕ НА МОДУЛА:

Финанси

- Възможности
- Съществуващо положение

Икономика

- Изчисляване на разходите
- Смисъл на разпределянето на спестяванията

- **Съществуват следните възможности за финансиране на мерки за енергийна ефективност**
 - Собствено финансиране
 - Търговски и банков кредит (ипотеки, заеми и пр.)
 - Национални или международни програми и схеми за субсидиране
 - **Договори с гарантиран резултат (ДГР)**

Финансиране на проекти, свързани с ДГР

А. Финансиране от трета страна

А.1 Заем на доставчика по ДГР (ЕСКО) - чист кредит или кредит с продажба на вземания

А.2 Заем на клиента

В. Финансиране от доставчика (ЕСКО / партньорство)

- Финансиране със собствени на ЕСКО компанията (или Партньорството) средства, което може да включва както собствен капитал, така и дългово финансиране или лизингови инструменти

С. Финансиране от клиента

- Финансиране със собствени средства на клиента, осигурено с гаранцията за енергийни спестявания, дадена от ЕСКО компанията (партньорството)
- Може да са заемни средства на общината, но при този случай разходите са за сметка на бюджета за капиталови разходи

Източник: проект Transparence, www.transparence.eu

А.1 Финансиране от трета страна/заем на ЕСКО компанията

- ЕСКО компанията / Партньорството
 - взема заем, т.е. осигурява финансирането на проекта, свързан с ДГР от свое име;
 - поема целия риск от провала на проекта, дори и причината да е извън нейния контрол.
- Клиентът не се среща с източника на финансиране (обикновено банка)

А.1 Финансиране от трета страна/заем на ЕСКО компанията



А.2 Финансиране от трета страна / заем на клиента

- Клиентът
 - Сключва договор директно с източника на финансиране (банка).
- ЕСКО компанията / Партньорството
 - “Само” гарантира постигането на техническите параметри на проекта.
 - Ако планираните параметри не бъдат постигнати по вина на ЕСКО компанията (или Партньорството), тя е длъжна да изравни разликата между реалното ниво на спестяванията и съответната вноска (гарантираното ниво).

А.2 Финансиране от трета страна / заем на клиента



- **Комбиниран заем на ЕСКО компанията (Партньорството) и клиента**
 - Много подходящ начин за финансиране на проекти, свързани с ДГР.
 - И двете страни (ЕСКО/Партньорството и клиентът) участват в осигуряването на финансиране.
 - Допринася за премахването на слабите страни на индивидуалния подход и подпомага предимствата им.
 - Предпоставка за по-тесни бизнес отношения.

Избор на финансиране на проект

Изборът на най-подходящо финансиране зависи от редица фактори:

- Условия на различните финансови източници;
- Кредитоспособност на ЕСКО компанията (или Партньорството) и клиента;
- Налични финансови ресурси на ЕСКО компанията (или Партньорството) и клиента;
- Икономически параметри на дадения проект.

Уроци от историческото развитие на пазарите на ДГР (в Чехия):

1. Първоначално проектите, свързани с ДГР, са финансирани от **клиента, който взема заем от банка** (финансиране от трета страна - А.2).
2. По-късно, с развитието на пазара, банковият сектор започва да предлага различни схеми за ДГР:
 - Клиентските кредити (А.2) са рядкост;
 - Все повече **ЕСКО компании вземат заеми от банките** (А.1);
 - За няколко малки проекти ЕСКО компаниите предоставят собствено финансиране (В).
3. През последните години **продажбите на вземания** от ЕСКО на банки стават най-широко използвания метод на финансиране от трета страна (А.1). При него клиентът изплаща вноските по договора директно на банката.

Източник: проект Transparens, www.transparens.eu

- **Обръщайки се към финансова институция, трябва да знаете, че:**
 - Банките не разполагат с експерти в областта на енергийното потребление.
 - Банките се интересуват от очакваното постигане на ползите от проекта във формата на енергийни/финансови спестявания, тъй като това е източникът на изплащането на дълга.
- **Погрижете се за следните неща:**
 - Определете основните финансови източници
 - Наличните гаранции
 - Финансовите условия и срокове
 - Условията на договора
 - Оценка на риска

Икономически аспекти на проектите, свързани с изпълнение на ДГР

Базирайки се на **метода на нетната настояща стойност**, главните икономически ограничения пред проектите, свързани с ДГР, може да се сведат до следните:

- Ако разходите на Партньорството за проекта трябва изцяло да се изплатят от бъдещите спестявания, то те следва да са не по-високи от спестяванията.
- В противен случай, спестяванията може само частично да покрият разходите за проекта.

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.