



Energy Performance Contracting Plus

ФИНАНСОВИ АСПЕКТИ НА ДОГОВОРИТЕ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНОСТИ

14 Октомври 2016 г.

Марко Марков



Проектът EPC+ се финансира от Европейския съюз в рамките на програмата за научни изследвания и иновации Хоризонт 2020, по силата на грантово споразумение № 649666. Съдържанието на тази презентация отразява единствено мнението на нейните автори и ИАМСП не носи отговорност за каквото и да е използване на съдържанието се в публикацията информация.

Защо ДГР са атрактивни за потребителя?

- Не изискват предварителни разходи (идентификация на проекта, дизайн, проектиране)
- По-разумно разпределение на рисковете по проекта
 - ✓ Технически рискове (дизайн, проектиране, изпълнение) се поемат от ЕСКО
 - ✓ Финансовите рискове се разпределят между страните
- Не натоварва баланса на клиента с финансов дълг
- Гарантира по – високо качество на изпълнението (изплащането на цената е обвързано с постигането на резултат)

Различните модели ДГР

- Shared Savings – Споделени спестявания
 - ✓ ЕСКО носи техническия риск
 - ✓ ЕСКО носи финансовия риск на проекта и на клиента
 - ✓ Финансиращата институция поема финансовия риск на проекта чрез заем към ЕСКО
- Guaranteed Savings – Гарантирани спестявания
 - ✓ ЕСКО носи техническия риск
 - ✓ Клиентът носи финансовия риск, подкрепен от гаранцията на ЕСКО
 - ✓ Финансиращата институция поема финансовия риск чрез заем към Клиента

Възможни източници за финансиране на ДГР

- Банково финансиране
 - ✓ Почти отсъства в България
 - ✓ Обикновено е balance sheet а не project based
 - ✓ Изисква се допълнително обезпечение
- Собствено финансиране от ЕСКО (обикновено при мултинационални компании – Siemens, Johnson Controls, Honeywell, Philips и пр.)
- Цедиране на портфейл към специализирани фондове (ФЕЕВЕИ, ФЕЕИ в България)
- Кредитни линии от международни институции (ЕИБ, ЕБВР, KfW и др.)

Избор на източник за финансиране на ДГР

- Изборът ще зависи от редица фактори:
 - ✓ Условия на различните финансови варианти в рамките на финансовия сектор в страната;
 - ✓ Кредитоспособност на ЕСКО компанията и клиента;
 - ✓ Налични финансови ресурси у ЕСКО компанията и клиента;
 - ✓ Икономически параметри на дадения проект
 - ✓ Наличие на допълнителни гаранции за обезпечаване на финансирането

Пречки пред финансиране ръста на ДГР бизнеса

- Силно капиталово интензивен – изкривява баланса на ЕСКО
- Дългосрочност на инвестициите – обикновено над 5 години срок на откупване
- Несигурност на вземанията – зависимост от постигане на резултат
- Несигурност на вземанията – зависимост от дългосрочното финансово състояние на клиента
- Липса на „твърдо“ обезпечение – утежнява рисковото претеглената стойност на кредита за банките
- Техническа сложност на проекта – труден за разбиране от финансиращата страна
- Труден за финансова стандартизация продукт – високи административни разходи за относително малки проекти

Условие за финансова стабилност на ЕСКО

- Множество държави акредитират фирмите, които могат да изпълняват ДГР – Китай, Индия, Сингапур, Дубай...
- Изисквания за техническа експертиза и финансова устойчивост
 - ✓ мин. изискване за акционерен капитал
 - ✓ изискване за положителен оборотен капитал
 - ✓ изискване за положителна нетна стойност на активите
 - ✓ изискване за мин. самофинансиране на ДГР операциите

Възможни мерки за преодоляване на пречките

- Работа с местните финансови институции – повече информираност, техническа помощ
- Възприемане и утвърждаване на протоколи за удостоверяване и верификация на постигнатите спестявания (лесен и бърз механизъм за разрешаване на спорове)
- Осигуряване на гаранционни механизми в подкрепа на банковото финансиране (НГФ, т.нар. Фонд на фондовете)
- Развитие на „вторичен“ пазар за вземания по ДГР
- Допълнителна капитализация на съществуващия ФЕЕВЕИ

Ефективно структуриране на проект за финансиране

- Определяне на точен размер на инвестиционната стойност на проекта
- Определяне на точен размер текущи разходи по време на проекта (поддръжка, измерване и верификация на спестяванията и др.)
- Изчисляване на очакваните спестявания (енергийна и парична стойност) и очаквания срок на откупуване
- Детайлна информация за използваните технологии
- Информация за участниците в ДГР (ЕСКО и Клиент) с данни за тяхната платежоспособност и техническа квалификация за изпълнението на проекта (за ЕСКО)

Ефективно структуриране на проект за финансиране

- Предложена финансова структура на проекта:
 - ✓ дял на външното финансиране / дял на собственото участие на ЕСКО/Клиента
 - ✓ срок на ДГР / срок на търсеното финансиране
 - ✓ очаквана цена на зетия ресурс
 - ✓ схема за изплащане на поетия заем (синхрон. със схемата в ДГР)
 - ✓ необходим гратисен период (срока за изпълнение на проекта)
- Разпределение на рисковете и ангажиментите между страните в ДГР
- Наличие на допълнителни обезпечения (инсталирано оборудване, гаранции от дружества – майки, от финансови агенции, застраховки на вземанията и пр.)

Фонд за енергийна ефективност и ВЕИ

- Създаден по силата на Закон за ЕЕ от 2004 и проект на Световната Банка от 2005 г.
- Публично – частно партньорство с цел повишаване нивото на ЕЕ в България
- Начална капитализация – ок. 22 млн. лева
- Революиращ механизъм – комбинация от финансираща институция, гаранционен механизъм и център за ЕЕ експертиза

ФЕЕВЕИ - Кредити

- Потенциални бенефициенти:
 - Общини
 - Болници, Университети и др.
 - Корпоративни и частни клиенти (вкл. ЕСКО фирми)

Изискуемо самоучастие от инвеститора

Максимален срок на кредита – 7 години

Фиксирана лихва за срока на кредита

Без кредитни такси и комисиони

ФЕЕВЕИ - Гаранции

- Потенциални бенефициенти – както при кредитите
- Два типа гаранции:
 - Частична кредитна гаранция – до 80% от експозиция
 - Портфейлна кредитна гаранция – до 5% от портфейл вземания
- Срок на гаранционния ангажимент – 7 год.
- Годишна такса за издаване – 0.5% - 2%

ФЕЕВЕИ - Резултати

- Финансирани проекти – над 180 (голям дял ЕСКО)
- Стойност на финансираните проекти - над 70 милиона лева
- Гарантирани проекти – 33 (изцяло ЕСКО проекти)
- Стойност на гарантираните проекти – над 24 милиона лева

Благодаря за вниманието!

Марко Марков

Econoler SA Ltd.

mmarkov@econoler.com