

Umowa ESCO w ciepłownictwie

1. Zasady umowy ESCO

1.1. ESCO – Energy Saving Company lub Energy Service Company

W wolnym tłumaczeniu nazwa ta oznacza firmę oferującą kompleksowe profesjonalne usługi w zakresie szeroko pojętej energetyki, gwarantującą potencjalnym klientom oszczędności energii i zmniejszenie ponoszonych z jej tytułu kosztów. Firmy tego typu realizują kompleksowe usługi w zakresie gospodarowania energią w oparciu o kontrakty wykonawcze (umowy ESCO) i z reguły udzielają gwarancji uzyskania oszczędności. Obecnie rozszerza się sposób działania formuły ESCO na inne dziedziny życia związane z gospodarką komunalną i szeroko pojętymi usługami.

1.2. Początki i zasady kontraktów ESCO

Formuła ESCO rozwinęła się w świecie, głównie w Stanach Zjednoczonych, w okresie kryzysu energetycznego. Sama idea kontraktu ESCO wydaje się być prosta: firma ESCO inwestuje swoje środki finansowe w majątek Klienta poprzez wykonanie inwestycji związanych z obniżeniem zużycia i/lub kosztu wytworzenia energii. Z reguły inwestycja spłaca się „sama” z uzyskanych oszczędności zużycia lub kosztów wytworzenia energii. Nie ma także znaczenia rodzaj energii (ciepła woda, ogrzewanie, para, energia elektryczna, proces technologiczny, oświetlenie itp.), ale najlepsze efekty uzyskamy w przypadku, gdy gospodarką, energią Klienta zajmiemy się w sposób kompleksowy.

Podpisanie kontraktu z reguły poprzedza wykonanie audytu energetycznego, ze szczególnym uwzględnieniem stanu istniejącego od strony technicznej oraz aktualnych kosztów. Audyt musi nam wskazać możliwe rozwiązania techniczno-organizacyjne, przedstawić koszty modernizacji, przewidywane efekty w obniżeniu kosztów związanych z energią oraz kolejność i opłacalność każdej planowanej modernizacji, a także całego przedsięwzięcia łącznie. Audyt może być wykonywany przez osobę trzecią, jednak zawsze, w interesie firmy ESCO i Klienta, koniecznym jest weryfikacja danych i założeń takiego audytu. Najczęściej audyt wykonywany jest jednak przez firmę ESCO i na jej koszt. Błędnie lub niesolidnie wykonany audyt może być przyczyną bardzo dużych problemów w trakcie realizacji całego kontraktu, a koszty błędów w audycie poniesie z reguły firma ESCO, choć zdarza się, że koszty takie poniesie Klient, zwłaszcza w przypadku nieuczciwości firmy ESCO.

1.3. Adresat umowy ESCO

Najlepszymi Klientami umowy typu ESCO są podmioty, które mają przestarzałe systemy ciepłownicze i nie posiadają środków na ich modernizację. Podmioty te zmuszone są ponosić wysokie koszty związane z eksploatacją takich przestarzałych systemów ciepłowniczych, gdyż nie stać ich na sfinansowanie modernizacji. Bardzo często osoby te nawet nie zdają sobie sprawy z możliwości takiej modernizacji (nie są fachowcami w dziedzinie racjonalizacji zużycia energii). Z doświadczenia wiemy, że takimi Klientami będą zakłady budżetowe gmin, powiatów i państwa (szpitale, szkoły, urzędy, jednostki wojskowe, policja itp.). Drugą grupą Klientów są zakłady przemysłowe, które także posiadają przestarzały system ciepłowniczy, lub które pragną „pozbyć” się problemu, przekazując sprawy związane z obsługą ich infrastruktury technicznej (systemu ciepłowniczego) firmie specjalistycznej. Zakłady te koncentrują się na produkcji podstawowej, a sprawy nie związane z tą produkcją (transport, ochrona, sprzątanie, obsługa systemu ciepłowniczego, serwis infrastruktury technicznej) przekazują specjalistycznym firmom zewnętrznym. W porównaniu z tzw. „budżetówką” zakłady te oczekują jednak na efekt w postaci obniżenia kosztów od razu, najlepiej w chwili zawarcia umowy. Kolejną grupą adresatów umów ESCO mogą być inne firmy ciepłownicze, które z braku potencjału techniczno-ekonomicznego, nie są w stanie same przeprowadzić modernizacji swoich systemów ciepłowniczych. Ostatnią grupą odbiorców będą właściciele mieszkań (wspólnoty mieszkaniowe, spółdzielnie, gminy lub zarządcy mieszkań komunalnych). Z punktu widzenia potencjalnej wielkości rynku, ta ostatnia grupa jest największa. Istnieje tutaj także możliwość zbudowania formuły ESCO wykorzystując pomoc państwa w postaci np. tzw. ustawy „termomodernizacyjnej”.

W dalszej części, szczegółowo zajmiemy się dwoma pierwszymi grupami Klientów, choć większość problemów dotyczyć będzie także pozostałych grup.

2. Korzyści dla stron umowy

2.1. Do podstawowych korzyści, jakie ma Klient należy:

- utrzymanie kosztów na niezmiennym poziomie (z reguły ustalane są zasady corocznej waloryzacji tych kosztów w powiązaniu z inflacją lub wskaźnikiem wzrostu cen paliw);
- koszty finansowe związane z modernizacją majątku bierze na siebie firma ESCO;
- ryzyko „techniczne” (wybór koncepcji modernizacji) i ryzyko uzyskania efektów ekonomicznych pochodzących z oszczędności, spada na firmę ESCO;
- gospodarką ciepłą zajmuje się firma specjalistyczna (przejęcie obowiązków obsługi systemu i dostawy energii);
- umowa ESCO gwarantuje dotrzymanie odpowiednich standardów jakościowych i ilościowych dostarczanych mediów, a także sankcje za ich niedotrzymanie;
- po zakończeniu umowy firma ESCO przekazuje zmodernizowany majątek Klientowi, bezpłatnie (darowizna) lub za niewielką odpłatnością (np. niezamortyzowana część majątku, lub uzgodniona inna kwota);
- po zakończeniu umowy Klient może w pełni korzystać z efektu obniżenia kosztów związanych z utrzymaniem systemu;
- w trakcie trwania umowy ESCO, Klient może (lecz nie musi) uczestniczyć w premii związanej z zaoszczędzoną energią ciepłą - wskazany jest nawet niewielki udział Klienta w tych oszczędnościach, gdyż będzie on zainteresowany racjonalizacją zużycia energii w swoich obiektach i urządzeniach. Celowym jest, aby zapis w umowie ESCO zobowiązywał Klienta do przeznaczania tej premii na przedsięwzięcia termomodernizacyjne, a nie na inne potrzeby;
- Klient ma możliwość koncentrowania się na produkcji (usługach) podstawowych i to zarówno w zakresie organizacyjno-technicznym jak i finansowym,
- zmniejszenie zanieczyszczenia atmosfery i ograniczenie ilości odpadów.

2.2. Do podstawowych korzyści, jakie ma firma ESCO należy:

- świadczenie nowego rodzaju usługi (dywersyfikacja produkcji);
- uzyskanie stałego przychodu, waloryzowanego wg z góry określonych zasad, co ułatwia ocenę opłacalności i uzyskania ewentualnych kredytów;
- możliwość korzystania z preferencyjnych kredytów;
- przychody są niezależne od temperatur zewnętrznych (w zasadzie im wyższa temperatura sezonu grzewczego tym większy dochód i szybszy zwrot nakładów finansowych);
- racjonalizacja kosztów wytworzenia, dostawy i odbioru energii skutkuje wyższym dochodem, wg zasady: „Im mniej ciepła dostarczymy tym więcej zarobimy”; w tym wypadku firma ESCO i Klient (jeżeli uczestniczy w oszczędnościach) zainteresowani są finansowo w jak najmniejszym zużyciu energii.