

# Umowa ESCO w ciepłownictwie

Motto: Z próżnego i Salomon nie należy, .... czyżby?

## 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 uważam, że najlepsze efekty uzyskamy w przypadku, gdy gospodarką energią Klienta zajmujemy 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. W dalszej części artykułu będziemy się zajmowali głównie modernizacją majątku ciepłowniczego i oszczędnościami energii cieplnej, jednak nigdy nie wolno nam zapomnieć o pozostałych elementach gospodarki energetycznej, a zwłaszcza ich wpływie na koszty eksploatacji.

## 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 na ponoszenie wysokich kosztów związanych 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. realizacji umowy ESCO w oparciu o Ustawę o wspieraniu przedsięwzięć termomodernizacyjnych (DZ.U. 96.162.1121 ze zm.)

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 (FOŚ, Ekofundusze itp.);
- 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.

### 3. Audyt energetyczny

Prawidłowo sporządzony audyt energetyczny, powinien wskazać nam nie tylko stan istniejący systemu ciepłowniczego, ale przede wszystkim, pokazać kierunki modernizacji, ich koszt i wreszcie wskazać opłacalność całego kontraktu. Dokument ten wymaga, od osób sporządzających go, dużej wiedzy, doświadczenia i odpowiedzialności, gdyż skutki popełnionego błędu mogą być bardzo kosztowne. Należy bezwzględnie weryfikować założenia audytów sporządzone przez osoby (firmy) trzecie, gdyż bardzo często zdarza się, że audyty wykonywane są w niekompetentny, nierzetelny lub tendencyjny (np. pod sprzedawcę kotłowni).

### 4. Analiza opłacalności umów ESCO

Do analizy ekonomicznej musimy określić wszystkie składniki kosztów stałych i zmiennych, wysokość i źródło kredytu oraz koszty finansowe, oczekiwany okres zwrotu, przewidywane przychody skorygowane o udział Klienta w "oszczędnościach". Najpewniejszą metodą oceny efektywności inwestycji są typowe metody dyskontowe:

- metoda wartości bieżącej netto (NPV)
- metoda wewnętrznej stopy zwrotu (IRR)

Metody te są powszechnie stosowane w ocenach większości programów inwestycyjnych i mogą być z powodzeniem stosowane także przy ocenie opłacalności kontraktów ESCO.

### 5. Podstawowe problemy przy kontraktach ESCO

5.1. Podstawowym problemem przy negocjacjach jest dokładne wytłumaczenie Klientowi zasad obowiązujących przy kontraktach typu ESCO, ze szczególnym podkreśleniem korzyści, jakie odniesie Klient po zawarciu takiej umowy. Zawsze będziemy podejrzani o "naciąganie", gdyż w pierwszej chwili nasza propozycja brzmi jak bajka (vide: motto artykułu): "Drogi Kliencie, przekaz nam swoją gospodarkę cieplną i podpisz z nami umowę ESCO, a gwarantujemy, że nie tylko nie

będziesz ponosił wyższych kosztów, ale nawet będziesz miał udział w oszczędnościach, a my, dodatkowo, na swój koszt zmodernizujemy Ci cały Twój majątek ciepłowniczy, a na końcu umowy prześlemy Ci to wszystko za darmo"

5.2. Należy, wspólnie z Klientem, dokładnie określić dotychczasowe koszty związane z gospodarką ciepłą (najlepiej z okresu, co najmniej ostatnich dwóch lat). Koszty te muszą być określone w sposób bardzo rzetelny, gdyż stanowiąc będą bazę do wyliczenia opłacalności całego kontraktu. Często zdarza się, że koszty te są niedoszacowane, gdyż w danych księgowych (zwłaszcza zakładów budżetowych) część kosztów gospodarki cieplnej ujęte są w kosztach ogólnych lub w ogóle są pomijane (np. amortyzacja czy umorzenie, koszty ochrony środowiska, koszty osobowe itp.)

5.3. Ocena stanu technicznego majątku ciepłowniczego powinna nam pozwolić na oszacowanie sprawności istniejącego systemu ciepłowniczego, zapotrzebowanie na ciepło przez poszczególne obiekty i urządzenia, a także ilość produkowanej i zużywanej energii. Na podstawie tych danych określimy przewidywany zakres koniecznych modernizacji gospodarki cieplnej i oraz przewidywane nakłady finansowe związane z tą modernizacją.

5.4. Kolejnym trudnym etapem jest opracowanie umowy ESCO. W zasadzie nie ma tutaj jednakowych szablonów i każda z umów będzie inna. Także czas uzgadniania warunków kontraktu jest stosunkowo długi.

## 6. Umowy ESCO zawarte przez ECO SA w Opolu

ECO S.A zawarła kontrakty oparte na zasadach ESCO, z następującymi podmiotami:

- Wojewódzkie Centrum Medyczne w Opolu
- Brzeskie Centrum Medyczne w Brzegu
- Jednostka Wojskowa w Opolu
- Centrum Terapii Nerwic – Zamek w Mosznej
- Samodzielny Szpital Reumatologiczno–Rehabilitacyjny w Pokoju
- Wojewódzki Szpital Chorób Płuc i Gruźlicy w Kup
- "Energoserwis" S.A. w Lublińcu
- Jednostka Wojskowa w Pruszczu Gdańskim

Całkowita moc ciepła przejętych systemów ciepłowniczych przekracza 40 MW, jednak po modernizacjach moc ta spadnie do poziomu ok. 25 MW (program modernizacyjny przewiduje łączne nakłady finansowe na poziomie 12–15 mln. zł).

W kontraktach tych ustalono dotychczasowe koszty utrzymania systemów ciepłowniczych, stanowiące jednocześnie bazę wynagrodzenia, waloryzowanego w powiązaniu ze wskaźnikiem inflacji lub ceną opału. W większości kontraktów przewidziano udział Klienta w oszczędnościach.

## 7. Umowa ESCO a Prawo Energetyczne

Podczas procesu koncesjonowania przedsiębiorstw energetycznych oraz wynikającego z tego faktu obowiązku przedstawiania opracowanych przez nie projektów taryf do zatwierdzenia przez Prezesa Urzędu Regulacji Energetyki, wyłonił się problem związany z interpretacją ustawy Prawo energetyczne. Jak traktować przedsiębiorstwo ciepłownicze, prowadzące działalność opartą o system ESCO, czy taka działalność w ogóle powinna opierać się o Prawo Energetyczne, czy też należy kontrakty ESCO traktować jako tzw. "umowy nienazwane" i stosować głównie przepisy Kodeksu Cywilnego? Czy działalność takiego przedsiębiorstwa winna podlegać koncesjonowaniu i taryfowaniu czy też nie? Jak na razie nie ma jednoznacznego stanowiska w tej sprawie.

## 8. Wnioski

Nie ulega wątpliwości, że kontrakty typu ESCO są szansą zarówno dla Klienta jak i firmy ESCO. Kontrakty te powodują przerwanie błędnego koła braku środków finansowych na modernizację gospodarki energetycznej w zakładach budżetowych. Ten brak środków powoduje jednocześnie konieczność ponoszenia wysokich kosztów eksploatacyjnych. Kontrakty ESCO nie są zbyt popularne z uwagi na wiele problemów występujących w ich realizacji, jednak nasze doświadczenia pozwalają stwierdzić, że przy odpowiedniej woli obu stron oraz profesjonalizmie i uczciwości firmy ESCO, są to kontrakty bardzo atrakcyjne.

Mam nadzieję, że artykuł ten pozwoli na dostrzeżenie zupełnie innego produktu na rynku ciepłowniczym i pewnej zmiany filozofii podejścia do gospodarki ciepłej. W standardowych umowach na dostawę energii ciepłej dostawca ciepła jest zainteresowany sprzedażą jak największej ilości tej energii, a ewentualne jej oszczędności przynoszą korzyści w zasadzie tylko odbiorcy ciepła. W umowach ESCO zarówno dostawca energii ciepłej (firma ESCO) jak i odbiorca tej energii, zainteresowani są jak najmniejszym poziomem jej zużycia. Dostawca dlatego, że szybciej odzyska zainwestowane pieniądze, a odbiorca dlatego, że będzie miał udział w oszczędnościach energii.

Zmienia się także filozofia działania obu stron, z "filozofii konfliktu" (sprzedawca zawsze chciał jak najwięcej energii sprzedać, a odbiorca jak najmniej jej zużyć) do "filozofii współpracy" (obie strony zarabiają na oszczędzaniu i zmniejszaniu kosztów).