**Приложение №14**

**ДОГОВОРИ С ГАРАНТИРАН РЕЗУЛТАТ**



1. **Общи положения**

Съгласно чл. 71, ал. 1 от Закона за енергийната ефективност (ЗЕЕ) договорите с гарантиран резултат (ЕСКО договори) са един от финансовите механизми за насърчаване на енергийната ефективност.

Договорите с гарантиран резултат са регламентирани в специален раздел в ЗЕЕ, където е определено, че този вид договори имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради, предприятия, промишлени системи и системи за външно изкуствено осветление, като инвестициите за реализирането на тези мерки се изплащат съгласно договорното гарантирано равнище на подобряване на енергийната ефективност или друг договорен критерий, свързан с енергийните характеристики.

Договор с гарантиран резултат се сключва след извършено обследване за енергийна ефективност и издаден сертификат за енергийни характеристики, удостоверяващ актуалното състояние на енергопотреблението в сградата.

Възложители по ЕСКО договори могат да бъдат крайните клиенти, а изпълнители - доставчиците на енергийноефективни услуги. Изпълнителите са лица - търговци по смисъла на Търговския закон или по смисъла на законодателството на друга държава - членка на Европейския съюз, или на друга държава - страна по Споразумението за Европейското икономическо пространство, или на Конфедерация Швейцария, с предмет на дейност, включващ изпълнение на услуги по договори с гарантиран резултат.

Минималният обхват на ЕСКО договорите е определен в чл. 73, ал. 3 от ЗЕЕ, а именно договорите с гарантиран резултат се сключват в писмена форма и съдържат най-малко:

1. нормализираното енергопотребление, установено с обследване за енергийна ефективност;

2. списък на мерките за ефективност, които ще бъдат изпълнени, включително стъпките, които трябва да се предприемат за изпълнение на мерките, и когато е уместно - свързаните с тях разходи;

3. гарантираните икономии на енергия, реда и сроковете за тяхното установяване след изпълнението на мерките по договора, както и разпоредби за измерване и потвърждаване на постигнатите енергийни спестявания, на постигнатите гарантирани икономии, проверки на качеството и гаранции;

4. задължение за пълно изпълнение на мерките в договора и документиране на всички направени промени по време на проекта;

5. описание на финансовите последици от проекта и разпределението на дяловете на двете страни в постигнатите финансови икономии;

6. начин на финансиране;

7. начин на изплащане на възнаграждението;

8. други клаузи, в т.ч. разпоредби, свързани с промени в рамковите условия относно съдържанието и резултата от договора, включване на равностойни изисквания към всеки договор за подизпълнение с трети страни, както и подробна информация за задълженията на всяка от договарящите се страни и санкциите за тяхното нарушаване;

9. методика за оценка на спестената енергия.

Изпълнителите и/или възложителите осигуряват извършването на услугата, изцяло или частично, със собствени средства и/или поемат задължение да осигурят финансирането им от трето лице (чл. 73, ал. 4 от ЗЕЕ).

Съгласно чл. 73, ал. 6 от ЗЕЕ услугите по ЕСКО договори задължително осигуряват достигането на нормативно изискващия се клас на енергопотребление за сградата - предмет на договора.

1. **Видове ЕСКО договори в зависимост от договорения начин на изплащане на дълга по договора**

По-долу са разгледани двата основни типа ЕСКО договори, които могат да се приложат и за жилищни сгради.

* **Договор с гарантирани спестявания (guaranteed savings contracts)**
* **Договор със споделени спестявания (shared savings contract)**

Основната разлика, между двата модела на договор, се изразява в гаранцията за изпълнение на ЕСКО договора:

* При договора с гарантиран енергоспестяващ резултат, гаранцията за изпълнение е нивото на спестена енергия по фиксирана цена;
* При договора за споделените спестявания, гаранцията за изпълнение е нивото на спестените парични разходи от спестената енергия по актуални цени на енергията.

1. **Договор с гарантирани спестявания (ДГС)**

При изпълнение на договор с гарантирано спестяване, ЕСКО компанията поема целия технически и финансов риск за проектиране и изпълнение на проекта за енергийна ефективност. Това означава, че при фиксирана в договора цена на енергията, ако количеството енергийни спестяванията не са достатъчни за покриване на обслужването на дълга с финансовия им еквивалент, то ЕСКО компанията трябва да покрие разликата от този недостиг. Ето защо компаниите, изпълнители по ЕСКО договорите, предпочитат други възможности за финансиране на проектите, освен от собствения им портфейл, например кредити, отпуснати на клиента по договора от банки или други финансови институции.

Ако обаче спестяванията надхвърлят гарантираното с договора ниво има различни опции за договаряне как да се използват позитивите на допълнителното спестяване.

По-долу са представени пет схеми за онагледяване на разновидностите на изплащането на дълга по договор с гарантиран резултат, което е важно за структуриране на специфичните клаузи в типови и примерни договори, прилагани в ЕСКО бизнес модела.



|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
|  |

1. **Договор със споделени спестявания (ДСС)**

При договор със споделени спестявания, клиентът поема част от риска по изпълнението на проекта.

Моделът на „споделени спестявания“ е споразумение/договор за финансиране, в което ЕСКО компания предлага да изпълнят капиталови подобрения чрез внедряване на високоефективно оборудване (модернизация на котли и агрегати за охлаждане, оптимизация на системи за поддържане на микроклимата, подобрения на осветлението и друго оборудване, използващо енергия) с по-добри енергийни характеристики, както и други ефективни енергоспестяващи мерки по сградите, при които се реализира спестяване на разходи за енергия.

Клиентът изплаща договорения процент от първоначалните разходи чрез спестяванията в сметките за енергия всеки месец. Възможно е да бъдат оценени и реализирани допълнителни ползи, вкл. финансови, които също са обект на договаряне за разпределение.

Договорът за изпълнение при „споделени спестявания“ се стреми да генерира икономически измерим, оправдаващ инвестициите в актив резултат за намаляване на потреблението на енергия. Концептуално, договорът позволява на клиента да се възползва от по-ефективната технологична промяна, в резултат на което да намали разходите за амортизация и за енергия, вкл. и себестойността на продукта или услугата. Едновременно с това се генерира печалба за ЕСКО компанията. Плащанията към ЕСКО компанията, доставчик на оборудването, се извършва по план за разсрочено плащане.

Специфично за този вид договор, за разлика от договора за гарантирани спестявания е, че той има много променливи, в зависимост от всеки конкретен случай.

Независимо, че е фокусиран върху спестяване на парични средства за енергия и този вид договор се базира на инженерна логика и минава през няколко етапа на предварителна подготовка преди същинското договаряне. Процесът на предварителна подготовка е показан схематично на следващата фигура.

|  |
| --- |
|  |

1. **Схеми за финансиране на ЕСКО проекти**

Традиционно са разпространени няколко възможности за финансиране на ЕСКО проекти:

* финансиране със собствен капитал на ЕСКО компанията;
* финансиране от трета страна (банка, финансова институция, револвиращ фонд) с кредитиране на ЕСКО компанията;
* финансиране от трета страна (банка, финансова институция, револвиращ фонд) с кредитиране на енергийния потребител, подкрепено от гаранция за енергийни спестявания, предоставена от ЕСКО компанията.
* финансиране със средства на клиента, подкрепено от гаранция за енергийни спестявания, предоставена от ЕСКО компанията.

Основната разлика във вариантите с финансиране от трета страна е кой заема парите за изпълнение на проекта – ЕСКО компанията или клиентът-възложител по ЕСКО договора. И в двата случая, когато финансирането е от трета страна, става въпрос за дългово финансиране.

В случая, когато ЕСКО компанията привлича външни финансови източници за своите проекти, в зависимост от персоналното кредитно доверие към компанията, тя може да бъде одобрена за финансиране и да управлява кредитен портфейл, чрез който да финансира проектите на своите клиенти. В този вариант ЕСКО компанията може да развива по-широка дейност в проекти за енергийна ефективност, но е изложена на кредитен риск при неизплащане на задълженията от клиентите.

Възможни са различни варианти на партньорство на ЕСКО компанията с финансовите институции, като най-често са приложими следните модели на финансиране:

* Директно кредитиране към ЕСКО компанията за конкретни проекти;
* Изкупуване на вземания по ЕСКО проекти - в този случай средствата, предоставени от финансовата институция, представляват цена по цесията;
* Механизъм на финансиране при издаване на портфейлни гаранции.

На фигурите по-долу са показани два от възможните механизми за финансиране на ЕСКО компанията:

***Механизъм за финансиране чрез кредитиране на ЕСКО компания***

|  |
| --- |
|  |

***Механизъм за финансиране чрез портфейлни гаранции***

***(Схемата е разработена и прилагана от Фонд „Енергийна ефективност и възобновяеми източници“ за България)***

|  |
| --- |
| https://www.bgeef.com/wp-content/uploads/2018/03/portfolio_esco_new_bg.jpg |

Възможен вариант при намиране на пазар за услугата, е да се прибегне към модела за кредитиране на клиентите на ЕСКО компанията. В случая, когато клиентът взима заем от финансова институция, той е подкрепен пред кредитора от ЕСКО компанията с договора за гарантиране на енергийните спестявания. Това е най-често разпространеният случай при договарянето с гарантиран резултат. Целта на гаранцията за спестяванията е да се покаже на банката, че проектът, с който кредитополучателят се заема, ще генерира положителен паричен поток, т.е. че енергийните спестявания със сигурност ще се постигнат и ще покрият погасяването на дълга по кредита. По този начин гаранцията за спестяване на енергия намалява усещането за риск на банката, което има отражение върху лихвените проценти, при които се придобива финансирането. Съществен момент в този случай, от който е силно повлияно решението на банката и размерът на финансирането, е кредитната история на кредитополучателя. Ето защо има случаи, в които е възможно да се приложи смесено финансиране – част от средствата да са на клиента, а останалата част са заем от банка или част от средствата да са заем от банка, а останалата част от ЕСКО компанията (собствен и заемен капитал). Във всички такива случаи неспособността на клиентите да отговорят на критериите за кредитоспособност и разходите за дялово финансиране са някои от факторите, които определят дали ЕСКО компанията ще предостави част от финансирането.

***Идейна схема за финансиране на ЕСКО проект с кредитиране на клиент-възложител по ЕСКО договор***

|  |
| --- |
|  |

***Идейна схема за финансиране на сграда или промишлено предприятие с кредит от търговска банка, която партнира с гаранционен фонд за допълнително обезпечаване на кредита***

|  |
| --- |
|  |