



Instytut
Ekonomii
Środowiska

Rynek ESCO w Polsce

stan obecny
i perspektywy
rozwoju



raport wstępny

IEŚ marzec 2012

Raport opracowano na spotkanie
Krajowej Agencji Poszanowania Energii S.A.,
Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
oraz Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju
w sprawie Funduszu ESCO w dniu 22 marca 2012 r. w Warszawie.

Spis treści

Wprowadzenie	3
Organizacja badań	4
Cele opracowania	5
Definicja podstawowych pojęć	5
Wielkość rynku ESCO	6
Sektory rynku ESCO oraz potencjał rozwoju	8
Sektor publiczny.....	9
Sektor przemysłu.....	10
Ciepłownictwo.....	10
Budownictwo komercyjne.....	10
Mieszkalnictwo.....	11
Pozostałe sektory.....	11
Lista potencjalnych projektów ESCO	12
Wstępne sugestie dotyczące funkcjonowania funduszy ESCO	13
Bariery rynku ESCO	14
Bariery w sektorze publicznym.....	15
Bariery w sektorze prywatnym.....	16
Bariery w mieszkalnictwie.....	16
Lista firm oferujących usługi ESCO	17

© 2012 Instytut Ekonomii Środowiska

www.iee.org.pl
ul. Kustronia 4, 30-433
e-mail: biuro@iee.org.pl

Zespół badawczy IEŚ

Andrzej Guła.....(andgula@iee.org.pl)
Łukasz Pytliński.....(pytliński@cem.pl)
Marek Zaborowski.....(mzaborowski@iee.org.pl)
Konsultacje: Janusz Mazur, POE ESCO Sp. z o.o.....(janusz.mazur@esco.krakow.pl)

Wprowadzenie

Raport „Rynek ESCO w Polsce – stan obecny i perspektywy rozwoju” opracowany został w ramach badań rynku ESCO w Polsce prowadzonych przez Instytut Ekonomii Środowiska (IEŚ). Przedstawione w niniejszym raporcie informacje obrazujące stopień rozwoju polskiego rynku ESCO bazują na wynikach dwóch pierwszych etapów badań z zaprojektowanej trzyetapowej procedury badawczej realizowanej przez konsultantów Instytutu Ekonomii Środowiska i Instytutu Badań Rynku i Opinii Publicznej CEM. W raporcie wykorzystano również informacje zgromadzone w badaniach realizowanych przez zespół IEŚ w 2011 r.¹ Zrealizowane już etapy, umożliwiły wstępne oszacowanie wielkości całego rynku, ocenę aktywności firm ESCO w poszczególnych sektorach oraz barier

hamujących rozwój rynku ESCO. IEŚ planuje poświęcić kolejny etap badań określeniu perspektyw rozwojowych rynku ESCO oraz szczegółowych aspektów jego funkcjonowania w sektorze publicznym.

Od 2011 r. IEŚ wspólnie z Krajową Agencją Poszanowania Energii (KAPE) organizują cykliczne spotkania przedstawicieli firm ESCO (Klub ESCO). Najbliższe spotkanie planowane jest na maj 2012 r. Organizatorzy chcą poświęcić to spotkanie możliwości realizacji kontraktów z gwarancją oszczędności energii w ramach formuły partnerstwa publiczno-prywatnego oraz realizacji inwestycji modernizacyjnych przy okazji organizowanych przez gminy przetargów na zakup energii elektrycznej.

¹ W 2011 r. zespół IEŚ przeprowadził ustrukturyzowane wywiady pogłębione z firmami: Dalkia Polska S.A., Cities Lighting Consultants, Siemens Sp. z o.o., ES-SYSTEM, Builddesk Sp. z o.o., POE ESCO Sp. z o.o., Ryszard Śnieżyk – firma konsultingowa z zakresu ciepłownictwa, CECED Polska.

Organizacja badań

W Etapie I zorganizowana została zogniskowana dyskusja grupowa (*Focus Group Interview*) z udziałem przedstawicieli firm ESCO oraz instytucji działających na rzecz rozwoju rynku ESCO w Polsce. Spotkanie, które odbyło się w siedzibie KAPE w styczniu 2012 r. zostało przeprowadzone w postaci dyskusji moderowanej według wcześniej przygotowanego scenariusza¹. Przebieg około trzygodzinnej dyskusji został zarejestrowany w postaci pliku audio, który posłużył następnie do przygotowania raportu. Po zakończeniu dyskusji poproszono uczestników o wypełnienie ankiety zawierającej pytania dotyczące wielkości rynku ESCO w Polsce.

W ramach Etapu I zrealizowano następujące cele badawcze: (i) wstępne oszacowanie wielkości rynku, (ii) określenie struktury rynku, (iii) określenie perspektyw rozwojowych, (iv) identyfikacja najpoważniejszych barier rozwojowych, (v) oszacowanie wpływu zmian w otoczeniu rynkowym oraz zmian legislacyjnych na rozwój rynku oraz (vi) wyznaczenie rekomendacji w zakresie kierunków rozwoju Funduszu ESCO. Odpowiadając na potrzebę identyfikacji potencjalnych projektów, na którą wskazywał EBOR zdecydowano się poszerzyć zakres Etapu I o informacje nt. potencjalnych projektów i zamierzeń inwestycyjnych firm ESCO.

W Etapie II, realizowanym w marcu 2012 r., przeprowadzono krótkie, częściowo ustrukturyzowane wywiady telefoniczne z przedstawicielami firm ESCO. Kilka firm poproszono o pisemne przygotowanie zestawu danych dotyczących rynku oraz zamierzeń inwestycyjnych.

Celem tego etapu było szczegółowe oszacowanie wielkości rynku ESCO na obecny i kolejny rok oraz identyfikacja listy potencjalnych projektów.

¹ W wywiadzie wzięli udział przedstawiciele następujących instytucji: Eurocentrum Katowice, Dalkia Polska S.A., ES-SYSTEM, CECED Polska, FEWE, Przedsiębiorstwo Oszczędzania Energii ESCO Sp. z o.o., Agencja Rozwoju Przemysłu, Siemens Sp. z o.o., KAPE.

W Etapie III, którego realizacja planowana jest na kwiecień 2012 r., zakłada się przeprowadzenie ośmiu wywiadów pogłębionych z przedstawicielami jednostek samorządu terytorialnego, które planują, przeprowadziły, są w trakcie realizacji bądź mają inne doświadczenia z inwestycjami w formule ESCO. Pogłębione wywiady osobiste przeprowadzone zostaną według przygotowanego wcześniej scenariusza wywiadu. Planuje się zarejestrowanie wywiadów w postaci plików audio w celu późniejszego przygotowania raportu. Szczegółowe cele tego etapu badań przedstawiają się następująco: (i) identyfikacja najpoważniejszych barier rozwojowych rynku ESCO z punktu widzenia JST, (ii) wyznaczenie dobrych praktyk w zakresie inwestycji ESCO w sektorze publicznym, (iii) określenie koniecznych działań wspomagających zwiększenie dostępu do formuły ESCO w sektorze publicznym, (iv) wyznaczenie rekomendacji w zakresie kierunków rozwoju Funduszu ESCO z punktu widzenia potrzeb JST.

Ponieważ wszystkie zaplanowane etapy badań mają charakter jakościowy można się spodziewać, że zebrane w trakcie ich realizacji dane będą mogły być traktowane jako wyłącznie szacunkowe nie pozwalające na wyciąganie wniosków ilościowych dotyczących popytu na usługi ESCO².

² W celu pozyskania danych statystycznych opisujących problematykę inwestowania w przedsięwzięcia w zakresie efektywności energetycznej z uwzględnieniem modelu ESCO, niezbędne jest przeprowadzenie szerszych badań ilościowych na dobranej losowo grupie jednostek samorządu terytorialnego. Wyniki takich badań umożliwią przeprowadzenie dokładnych analiz w kierunku precyzyjnego oszacowania potencjału rynku ESCO w sektorze publicznym. Proponowaną techniką realizacji badań jest technika CAWI (Computer Assisted Web Interviewing), natomiast rekrutacja do badań może zostać przeprowadzona telefonicznie z wykorzystaniem techniki CATI (Computer Assisted Telephone Interviewing). Proponuje się przebadanie 400 JST co będzie stanowiło wystarczającą podstawę statystyczną do przygotowanie precyzyjnego oszacowania potencjału rynku ESCO w sektorze publicznym.

Etap	Status realizacji	Termin realizacji	Typ metody badawczej	Technika realizacji	Badana grupa	Narzędzie badawcze
Etap I	Zrealizowany	Styczeń 2012	Jakościowy	Zogniskowany wywiad grupowy	Przedstawiciele firm ESCO i instytucji publicznych	Scenariusz zogniskowanego wywiadu grupowego
Etap II	Zrealizowany	Luty - marzec 2012	Jakościowy	Wywiady telefoniczne częściowo ustrukturyzowane	Przedstawiciele firm ESCO	Kwestionariusz wywiadu
Etap III	Planowany	Kwiecień 2012	Jakościowy	Osobisty wywiad pogłębiony	Przedstawiciele JST	Scenariusz wywiadu pogłębionego
Etap IV	Opcjonalny	Kwiecień-maj 2012	Ilościowy	Ankieta internetowa (CAWI) wspomagana ankietą telefoniczną (CATI)	JST	Kwestionariusz wywiadu CAWI

Cele opracowania

- Wstępne oszacowanie obrotów na rynku ESCO oraz potencjału rozwoju tego rynku;
- Segmentacja rynku i identyfikacja obszarów działań firm ESCO;
- Identyfikacja barier hamujących rozwój rynku ESCO;
- Wstępna ocena roli funduszu ESCO.

Definicja podstawowych pojęć

ESCO (z ang. Energy Service Company) to firma specjalizująca się w realizacji przedsięwzięć zwiększających efektywność wykorzystania energii i obniżających wydatki na energię ponoszone przez klientów ESCO.

ESCO angażuje swoje środki finansowe w przeprowadzenie u klienta przedsięwzięcia modernizacyjnego, a odzyskuje poniesione nakłady (wraz z wynagrodzeniem) poprzez płatności rozłożone w czasie. Płatności dokonywane przez klienta pochodzą z wygenerowanych oszczędności na kosztach energii.

W praktyce istnieje szereg modeli usług świadczonych przez firmy ESCO, które różnią się sposobem finansowania, podziałem ryzyka pomiędzy firmę ESCO a klienta oraz podziałem zysków pochodzących z zaoszczędzonych pieniędzy.

Kontrakt na oszczędność energii (EnPC – z ang. Energy Performance Contract) to umowa zawarta pomiędzy klientem a ESCO określająca warunki techniczne i finansowe oraz sposób pomiaru uzyskanych oszczędności energii, a także warunki gwarancji uzyskania oszczędności.

Wielkość rynku ESCO

Według szacunków przedstawicieli firm ESCO roczne obroty na tym rynku kształtują się między 40 a 100 mln złotych.

Wielkość rynku ESCO

Ze względu na brak systemu bieżącego monitoringu kontraktów typu ESCO precyzyjne oszacowanie wielkości obrotów na polskim rynku jest zadaniem trudnym do przeprowadzenia. Można się spodziewać, że wielkość rynku jest monitorowana przez niektórych dużych graczy rynkowych, z tym że, z oczywistych względów, podyktowanych przesłankami rynkowymi, dane takie stanowią tajemnicę handlową firm, które podejmują wysiłek aby je gromadzić. Niewątpliwie jednak, opierając się na wiedzy ekspertów (przede wszystkim przedstawicieli najaktywniejszych firm ESCO), można pokusić się o wyznaczenie wielkości brzegowych, które określają skalę inwestycji ESCO w Polsce. Pomimo, że opinie ekspertów w tym względzie wykazują dość istotne rozbieżności, można przyjąć, że zgadzają się oni jednak co do faktu, że rynek kontraktów ESCO w roku ubiegłym nie był mniejszy niż 40 mln zł. I tę wartość należy przyjąć jako minimalną wartość brzegową. Kierując się wskazaniami przedstawicieli niektórych dużych graczy rynkowych można podejrzewać jednak, że rynek ESCO w rzeczywistości jest znacznie większy, górna jego wartość szacowana jest bowiem na 100 mln zł. Przedstawiciele firm specjalizujących się w inwestycjach z zakresu oświetlenia i energii elektrycznej skłonni są ryzykować twierdzenie, że obroty kontraktów ESCO wyłącznie w dziedzinie elektryczności określić można na poziomie około 50 mln rocznie, co potwierdza

jedynie tezę, że posłużenie się wartością 40 mln zł w odniesieniu do całego rynku, w istotny sposób zaniża jego rozmiar, a rzeczywista granica obrotów umieszczona jest znacznie wyżej. Na potrzeby wstępnych oszacowań można więc posługiwać się wartością 100 mln zł jako realnie określającą górną granicę wielkości rynku w roku ubiegłym. Niemniej jednak, nie należy pomijać faktu, że niektóre firmy realizują wiele kontraktów w formule wykraczającej poza ramy koncepcji ESCO, które nie zostały ujęte w tym oszacowaniu. Stąd należy się spodziewać, że sumarycznie, dołączając również kontrakty o charakterze mieszanym, rynek ten może być jeszcze większy.

Rynek ESCO cechuje się znaczną dynamiką zmian w poszczególnych segmentach. Przedstawiciele firm ESCO zgodnie zwracają uwagę na zmniejszenie wolumenu projektów ESCO sektora publicznego w ostatnich kilku latach ze względu na niekorzystne zapisy legislacyjne, które demotywowaty jednostki samorządu terytorialnego i przedsiębiorców do realizacji kontraktów ESCO. O skali tego zjawiska świadczy fakt, że niektórzy istotni gracze na rynku ESCO w roku ubiegłym ograniczyli aktywność w sektorze publicznym, ze względu na brak przetargów, praktycznie do zera. Nie mniej jednak sektor publiczny nadal pozostaje istotnym segmentem rynku, a według opinii ekspertów, obroty



w tym sektorze stanowiły około 40%-50% całościowych obrotów na kontraktach ESCO w 2011 r.

Zdecydowana większość ekspertów docenia potencjał rozwojowy rynku ESCO w Polsce oczekując wzrostu obrotów w 2012 r. Optymizm ten wynika między innymi z informacji na temat skali ogłoszonych do tej pory przetargów i oczekiwań dotyczących kolejnych spodziewanych inwestycji typu ESCO. Do rozwoju rynku w 2012 r. w istotnym zakresie, pomimo barier legislacyjnych skutecznie blokujących znaczący rozwój inwestycyjny, przyczynić ma się też sektor publiczny, który według opinii ekspertów ma szansę na nieco większe otwarcie na kontrakty ESCO.

Rynek ESCO w Polsce posiadając istotny potencjał, wciąż stoi u progu fazy rozwoju, a liczbę graczy, którzy na nim operują, biorąc pod uwagę zarówno firmy ESCO jak i klientów, nadal określić można jako niewielką. Eksperti są zgodni, że rynek w ciągu ostatnich kilku lat konsekwentnie się rozwija, jednak biorąc pod uwagę okoliczności potencjalnie sprzyjające rozwojowi, takie jak choćby rosnące koszty energii, czy polityka Unii Europejskiej nakierowana na zwiększenie efektywności energetycznej, wzrost ten powinien następować znacznie szybciej. Ponadto należy zwrócić uwagę, że rynek ESCO w Polsce

wciąż działa w większym stopniu jako rynek kreowany przez same firmy ESCO, niż jako odpowiedź na spontaniczne zapotrzebowanie klientów. A taki mechanizm aktywności rynkowej wymaga znacznego zaangażowania podmiotów ESCO oraz innych instytucji wspierających rynek w przedsięwzięcia o charakterze informacyjnym, edukacyjnym i świadomościowym.



Sektory rynku ESCO

oraz potencjał rozwoju

Na podstawie informacji uzyskanych od przedstawicieli firm ESCO oszacowano zamierzenia inwestycyjne w zakresie usług ESCO na 100 – 300 milionów złotych rocznie.¹

Firmy ESCO działają w różnych sektorach oraz na rzecz różnych klientów. Część firm ESCO oferuje szeroki wachlarz przedsięwzięć, inne zaś świadczą ofertę w jednym wyspecjalizowanym segmencie rynku (np. firmy oferujące modernizację oświetlenia ulicznego).

Klientami firm ESCO może być sektor publiczny, komercyjny, energetyczny, przemysł, małe i średnie przedsiębiorstwa, a nawet gospodarstwa domowe, stanowiące w swojej masie znaczny potencjał dla redukcji zużycia energii w zakresie sprzętu gospodarstwa domowego oraz oświetlenia.

Każdy z sektorów posiada odmienną specyfikę i charakteryzuje się innym potencjałem rozwojowym.



Przemysł



Budynki publiczne



Oświetlenie uliczne



Ciepłownictwo



Mieszkalnictwo



Budynki komercyjne



Transport publiczny

¹ Informacje te mają charakter indykacyjny i pochodzą z wywiadów prowadzonych z przedstawicielami kilku wybranych firm ESCO (m.in. Siemens Polska, Dalkia Polska, POE ESCO Kraków, City Lighting Consultants) oraz przedstawicieli przemysłu, którzy planują realizację kontraktów z gwarancją oszczędności energii. Są to dane indykacyjne, które będą mogły być weryfikowane na dalszym etapie prowadzenia badań jakościowych.



Sektor publiczny oświetlenie uliczne i efektywność energetyczna w budynkach

W przypadku sektora publicznego należy przeprowadzić wyraźne rozgraniczenie pomiędzy projektami realizowanymi w zakresie oświetlenia ulicznego i inwestycjami poprawy efektywności energetycznej w budynkach użyteczności publicznej.

Inwestycje w zakresie modernizacji oświetlenia ulicznego charakteryzują się krótkimi okresami zwrotu oraz są stosunkowo łatwe do przeprowadzenia i kontraktowania. Na polskim rynku inwestycje ESCO w tym sektorze były stosunkowo popularne wśród samorządów (w ocenie autorów był to największy segment rynku ESCO pod względem liczby zawieranych umów). Według szacunków przedstawicieli firm ESCO operujących na tym rynku około 30% gmin w Polsce dokonało już modernizacji oświetlenia ulicznego. Przyczyną wyhamowania inwestycji w tym sektorze, które obserwowane było w ostatnich latach, omówiono w rozdziale prezentującym bariery dla rozwoju usług ESCO (regulacje dotyczące długu publicznego oraz kwestie własności infrastruktury oświetleniowej).

Drugi obszar inwestycyjny w obrębie sektora publicznego to modernizacja energetyczna obiektów użyteczności publicznej charakteryzuje się większą złożonością niż ma to miejsce w przypadku oświetlenia ulicznego.

Przedsięwzięcia w zakresie modernizacji energetycznej budynków charakteryzują się niejednokrotnie długimi okresami zwrotu. Niska atrakcyjność finansowa takich przedsięwzięć (bądź ich komponentów) powoduje konieczność zaangażowania bezzwrotnych środków publicznych. Połączenie finansowania dotacyjnego z finansowaniem ESCO jest obecnie niemożliwe. Takie połączenie wymusiłoby większą efektywność gospodarowania środkami publicznymi – komponent dotacyjny mógłby być niższy niż obecnie, a kontrakt EnPC stanowiłby realną gwarancję uzyskania efektu energetycznego.

W przypadku inwestycji w zakresie termomodernizacji oraz zaopatrzenia budynków w ciepło, pole dla działalności firm ESCO jest ograniczone ze względu na

dostępność dotacji i brak możliwości jej połączenia z środkami ESCO (zob. rozdział pt. bariery rynku ESCO). Inwestycje w zakresie zmniejszenia zużycia energii elektrycznej z kolei nie są powszechne wśród samorządów. Perspektywnym kierunkiem dla ESCO może być kompleksowa oferta optymalizacji energii w budynkach użyteczności publicznej w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Przedsięwzięcie w takiej formule – obejmujące inwestycje termomodernizacyjne, modernizację źródeł ciepła oraz wymianę oświetlenia – realizuje firma Siemens w Radzionkowie.

W ostatnim czasie sektor publiczny korzysta z możliwości zmniejszenia wydatków na energię elektryczną poprzez organizowanie przetargów grupowych na zakup energii elektrycznej, co powodowane jest rosnącą presją na poszukiwanie oszczędności budżetowych. Uzyskanie w drodze przetargu bardziej korzystnych taryf jest prostym sposobem obniżenia stałych wydatków budżetowych. Jednostki publiczne podejmując takie działania powinny jednocześnie zidentyfikować i przeprowadzić przedsięwzięcia optymalizujące zużycie energii elektrycznej. Według autorów raportu ten kierunek (tj. połączenie przetargów na zakup energii elektrycznej oraz inwestycji w poprawę efektywności energetycznej) stanowi obiecującą perspektywę rozwoju usług ESCO.

➤ Duża międzynarodowa firma działająca w formule ESCO planuje inwestycje w obszarze kontraktów z gwarancją oszczędności energii na poziomie 20 milionów złotych rocznie (mają to być głównie inwestycje w sektorze publicznym).

➤ Wrocław (633 tys. Mieszkańców), Częstochowa (238 tys. Mieszkańców) oraz Płock (126 tys. Mieszkańców) rozważają realizację inwestycji modernizacyjnych w formule ESCO. Wartość projektu we Wrocławiu to kilkanaście do kilkudziesięciu milionów złotych.



Sektor przemysłu

Przedstawiciele firm ESCO wydają się być zgodni, że za sektor posiadający największy potencjał inwestycyjny uznać należy duży przemysł. Zarówno skala przedsięwzięć ESCO, jak i okres zwrotu gwarantują atrakcyjność realizowanych projektów zarówno dla samych firm ESCO jak i ich klientów. Ponadto w sektorze tym procesy decyzyjne nakierowane są bezpośrednio na osiągnięcie wymiernych korzyści finansowych, stąd racjonalne argumenty przemawiające za realizacją inwestycji w formule ESCO mają większą siłę przebicia niż ma to miejsce w pozostałych sektorach (sektor publiczny, mieszkalnictwo), w których dużą rolę w procesie decyzyjnym grają również czynniki pozaekonomiczne.

Często podejmowanym w sektorze przemysłu zagadnieniem jest budowa zespołów wytwórczych energii elektrycznej opartych o silniki gazowe (małe CHP) lub turbiny rozprężne w istniejących systemach parowych.

Popularne jest też montowanie urządzeń dostosowujących i poprawiających jakość energii w formule bliskiej ESCO (dzierżawa lub quasi leasing).

➤ Duży koncern metalurgiczny zainteresowany jest inwestowaniem w kontrakty z gwarancją oszczędności energii. Potencjalna wartość całych inwestycji ok. 100 milionów złotych rocznie.

➤ Duża firma z branży cukrowniczej planuje inwestycje w kontrakty z gwarancją oszczędności energii opiewających na kwotę 10 milionów złotych rocznie.

➤ Koncern produkcyjno-handlowy planuje inwestycję o wartości 2-3 milionów złotych w poprawę wykorzystania energii elektrycznej w sieci detalicznej.



Ciepłownictwo

Sektorem interesującym z punktu widzenia części firm ESCO jest również branża ciepłownicza. W obecnej chwili dynamiczne działania w tym segmencie rynku prowadzi Dalkia Polska. W ofercie tej firmy znajdują się m.in. działania modernizacyjne źródeł ciepła prowadzące do oszczędności energii (przy podziale oszczędności na kosztach energii w stosunku 50/50). W sektorze ciepłowniczym

działa również szereg krajowych firm ESCO (np. POE ESCO sp. z o.o. z Krakowa).

Według przedstawicieli firm ESCO perspektywnym sektorem dla kontraktów ESCO staje się wymiana kotłowni na olej opałowy lub gaz płynny na kotłownię na biomasę. Bodźcem do takich inwestycji są wysokie koszty funkcjonowania kotłowni olejowych i na gaz płynny. Barierą jest tutaj niestabilny rynek biomasy.



Budownictwo komercyjne

Według przedstawicieli firm ESCO w sektorze budownictwa komercyjnego korzystanie z usług firm ESCO nie jest jeszcze powszechne. Wynika to z różnorodnych uwarunkowań rynkowych, najczęściej jednak mamy do czynienia z dwoma rodzajami scenariuszy. Bądź to mamy do czynienia z rynkiem najemców, którzy z oczywistych względów nie są zainteresowani w inwestowanie w infrastrukturę, która nie stanowi ich

własności, a z kolei właścicielom obiektów takie inwestycje nie przynoszą bezpośrednich zysków, gdyż to nie oni ponoszą koszty użytkowania mediów, bądź to właściciele obiektów preferują realizowanie inwestycji samodzielnie bez udziału strony trzeciej. Niemniej jednak pojawiają się oferty firm zajmujących się optymalizacją kosztów energii (tj. Cofely GDF Suez, Dalkia Polska), w tym również w formule gwarantowanych oszczędności.



Mieszkalnictwo wielorodzinne

Mieszkalnictwo wielorodzinne można podzielić z punktu widzenia zarządczego i własnościowego na kilka sektorów: spółdzielnie mieszkaniowe, wspólnoty mieszkańców, budownictwo komunalne, budynki prywatne (kamienice), Towarzystwa Budownictwa Społecznego. Każda z tych grup ma zróżnicowany system zarządzania (podejmowania decyzji) i potrzeby. Sektor mieszkalnictwa praktycznie nie jest objęty dotacjami unijnymi, stąd coraz częściej przejawia zainteresowanie formułą ESCO. Konkurencją dla formuły ESCO są dotacje z tytułu premii termomodernizacyjnej i remontowej.

Główne obszary realizacji dotyczą kilku zagadnień: modernizacja instalacji C.O. i C.W.U., budowa nowych instalacji C.W.U. w miejsce piecyków łazienkowych, modernizacja węzłów ciepłowniczych, modernizacja i wymiana źródeł ciepła.

Najwięcej realizacji występuje w spółdzielniach i wspólnotach mieszkaniowych. Bardzo mało w budownictwie komunalnym. Budownictwo społeczne (TBS) to stosunkowo nowa forma i nowa substancja mieszkaniowa. Zdarzają się jednak potrzeby związane z wymianą drogiego w eksploatacji opalanego olejem źródła ciepła. TBS to budownictwo niskonakładowe, które często charakteryzowało się oszczędnościami na etapie inwestowania.

Pozostałe sektory

Pozostałe sektory, w szczególności małe i mikro przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe pozostają poza głównym nurtem aktywności firm ESCO. W ocenie przedstawicieli firm ESCO obserwuje się jednak zainteresowanie klientów z tego sektora (piekarnie, zakłady rzemieślnicze) ofertą w zakresie niskonakładowych przedsięwzięć o krótkim okresie zwrotu (kompensacja mocy biernej, wymiana oświetlenia, instalowanie urządzeń obniżających zużycie energii itp.).

Plany rozwoju rynku ESCO w Polsce powinny więc również uwzględnić sektory skupiające niewielkich, lecz licznych klientów.

Działania w zakresie inicjowania i agregowania przedsięwzięć indywidualnych odbiorców polegających na zachęcaniu ich do zakupu urządzeń AGD o najwyższych klasach energetycznych planuje CECEED. Twórcy systemu zamierzają zbudować system pozyskiwania świadectw efektywności energetycznej (Białych Certyfikatów) i dofinansowywaniu zakupów takiego sprzętu.



Lista potencjalnych projektów ESCO¹

Nazwa	Szacunkowa wartość	Status
Projekt modernizacji instalacji ciepłowniczych, wodnych i częściowo elektrycznych w szpitalu miejskim.	3 miliony złotych	Opracowana wstępna koncepcja, oczekiwane ogłoszenie przetargu III/IV 2012.
Program modernizacji budynków miejskich. Częstochowa (238 tys. mieszkańców).	Kilkanaście do kilkudziesięciu milionów złotych	Od kilku lat Miasto prowadzi intensywne działania administracyjne, instruktarsze i niskonakładowe. Informacja oparta nt. możliwości stosowania formuły ESCO oparta na materiałach prasowych.
Projekt optymalizacji wykorzystania pary technologicznej przez zainstalowanie turbiny rozprężnej z generatorem w zakładach spożywczych.	3 miliony złotych	Koncepcja projektu, wstępne rozmowy, oczekiwane decyzje o rozpoczęciu prac projektowych II kw. 2012 r. Realizacja 2013/2014.
Projekt budowy lokalnych CHP opartych o silniki gazowe 1-2 MW (przetwórstwo spożywcze).	3-5 milionów złotych	Koncepcja projektu, wstępne rozmowy, oczekiwane decyzje o rozpoczęciu prac projektowych II kw. 2012 r.
Projekt budowy lokalnych CHP opartych o silniki gazowe 4-6 MW (przemysł wydobywczy).	10-15 milionów złotych	Koncepcja projektu, wstępne rozmowy, oczekiwane decyzje o rozpoczęciu prac projektowych II kw. 2012 r.
Projekt optymalizacji wykorzystania pary technologicznej przez zainstalowanie turbiny rozprężnej z generatorem 700kWe.	4 miliony złotych	Podpisana umowa. Parce projektowe na ukończeniu. Turbina zamówiona do produkcji. Zakończenie realizacji: koniec 2012.
Projekt budowy nowoczesnych węzłów ciepłowniczych w 30 budynkach spółdzielni mieszkaniowej.	b.d.	Prace projektowe. Realizacja 2 połowa 2012 r.
Program modernizacji budynków miejskich. Wrocław (633 tys. mieszkańców).	Kilkanaście do kilkudziesięciu milionów złotych	Rozstrzygnięty przetarg na doradcę odpowiedzialnego za przygotowanie programu. W zakresie prac na podstawie badań i analiz ma być wytypowana grupa budynków, w których można przeprowadzić optymalizację energetyczną finansowaną w formule ESCO.
Optymalizacja źródeł ciepła w budynkach TBS.	2-3 miliony złotych	Wstępne rozmowy. Realizacja 2012/2013.
Realizacja kontraktów ESCO przez duży koncern metalurgiczny.	Całkowita wartość projektów 100 milionów złotych	Wstępne rozmowy.
Realizacja kilkudziesięciu mniejszych oraz ok. pięciu większych kontraktów EnPC w przemyśle przez duży podmiot działający na rynku ESCO.	Małe projekty do 2 milionów złotych każdy. Duże projekty od 5 do 50 milionów złotych każdy.	Różny etap zaawansowania (niektóre projekty posiadają już dokumentację techniczną w innym przypadku jest to etap wstępnych rozmów, bądź negocjacji kontraktów).
Firma z branży cukrowniczej planuje zlecenie działań modernizacyjnych w formule ESCO.	Całkowita wartość projektów 10 milionów złotych.	Wstępne rozmowy.
Duża firma działająca w obszarze oświetlenia ulicznego posiada zidentyfikowane projekty w ok. 20 gminach (o potencjale oszczędności energii na poziomie 30-40%).	Kilkadziesiąt milionów złotych. (wartość każdego z tych projektów 1 do 4 mln PLN)	Według dyrekcji firmy projekty te należy uznać jako „uśpione”. JST są gotowe ogłosić przetargi na realizację projektów jednak nie chcą w ten sposób zwiększać swojego zadłużenia.

¹ Informacje te pochodzą z rozmów prowadzonych przez IEŚ oraz KAPE z przedstawicielami firm ESCO oraz firm planujących zlecenie kontraktów z gwarancją oszczędności energii. Ze względu na tajemnicę handlową nazwy firm nie zostały podane.

Wstępne sugestie dotyczące funkcjonowania Funduszu ESCO

Przedstawiciele firm ESCO uczestniczący w wywiadach wskazali, iż Fundusz ESCO może odegrać istotną rolę w pobudzaniu rynku ESCO w Polsce. Na ile firmy ESCO zainteresowane będą ofertą Funduszu uzależnione będzie od sposobu konstrukcji oraz parametrów oferowanego produktu finansowego.

Poniżej przekazujemy wstępne uwagi przedstawione przez respondentów podczas wywiadu zogniskowanego oraz wywiadów indywidualnych dotyczące roli i cech Funduszu ESCO:

- ▶ Formuła kontraktów ESCO powinna zostać potraktowana bardziej liberalnie w szczególności w odniesieniu do klientów z obszaru komercyjnego. Oznacza to, że koncepcja Funduszu ESCO powinna zakładać nieznaczne poszerzenie definicji przedsięwzięć ESCO, aby umożliwić wsparcie dla tych inwestycji realizowanych na rynku business to business, które obecnie nie są wykonywane w oparciu o klasyczne kontrakty typu ESCO.
- ▶ Należy dążyć do maksymalnego uproszczenia procedur regulujących funkcjonowanie Funduszu ESCO.
- ▶ Należy rozważyć udzielenie przez Fundusz ESCO promes dla firm ESCO na wykupienie wierzytelności podczas negocjowania kredytu krótkoterminowego.
- ▶ Fundusz ESCO powinien wspierać również przedsięwzięcia z okresem zwrotu powyżej 10 lat, w szczególności w sektorze publicznym.
- ▶ W latach 2007-2010 w sektorze publicznym przeprowadzono skutecznie wiele przetargów na modernizację oświetlenia ulicznego, w których wykonawca (np. firma ESCO) był zobowiązany do wskazania w ofercie jaka instytucja finansowa i za jaką cenę wykupi od gminy fakturę za modernizację. Produkt faktoringowy oferowany przez Fundusz ESCO powinien zatem obejmować też tego typu sytuacje.
- ▶ Oferta polskich banków w zakresie faktoringu o okresie dłuższym niż 9 miesięcy w zasadzie nie występuje. Przykładowo POE ESCO w 2011 roku usiłowało sprzedać wierzytelności płatników budżetowych o łącznej wartości ponad 1 mln PLN i pozostałym okresie spłaty 2-3 lata. Pytane banki (Raiffesisen, Nordea, Deutsche Bank PBC), a także Fundacja Komunalna nie przedstawiły na złożone zapytanie żadnej oferty.
- ▶ Oferta Funduszu ESCO powinna zawierać produkty strukturyzowane i wycenione w zależności od sytuacji: typ klienta (budżetowy, komercyjny), wycena faktoringu przed złożeniem oferty przez ESCO lub np. po roku spłaty, po 50% spłaty itp.
- ▶ Konieczne jest przedstawienie parametrów finansowych oraz zapewnienie przez fundusz ESCO szybkiej wyceny factoringu tak, aby firma ESCO była w stanie przygotować swoją ofertę do zamawiającego w czasie określonym ustawą prawo zamówień publicznych.
- ▶ Fundusz ESCO powinien służyć pomocą techniczną i prowadzić promocję formuły kontraktów ESCO, w szczególności w sektorze publicznym.

Barierzy rynku ESCO

W 2011 r. zespół IEŚ przeprowadził wywiady pogłębione z przedstawicielami ośmiu instytucji działających lub planujących działania w obszarze ESCO. Wywiady służyły ocenie obecnego rynku ESCO oraz rozpoznaniu barier hamujących jego rozwój.

Część zidentyfikowanych barier odnosi się do całego rynku, część natomiast do

poszczególnych segmentów (tj. oświetlenie uliczne, budynki użyteczności publicznej). Nieco inne bariery występują w sektorze publicznym i prywatnym. Większość respondentów była zgodna co do tego, iż słaba rozpoznawalność usług ESCO oraz brak odpowiednich uregulowań prawnych stanowią główne bariery rozwoju tego rynku.

silne >

bariery

< słabe

- **Brak uregulowań prawnych ESCO**
- **Słaba rozpoznawalność usług ESCO**
- **Wykluczenie ESCO z projektów dotacyjnych**
- **Brak zrozumienia formuły ESCO u klientów**
- **Mało rygorystyczne normy w zakresie EE**
- **Niska konkurencyjność ESCO do innych form finansowania**
- **Słaby popyt na inwestycje w zakresie EE**
- **Brak know-how**



Bariery w sektorze publicznym

oświetlenie uliczne oraz efektywność energetyczna w budynkach

Rodzaj bariery	Segment rynku	Komentarz
Brak uregulowań prawnych	Oświetlenie uliczne, budynki użyteczności publicznej	Brak uregulowań prawnych wskazujących jednoznacznie na możliwość stosowania formuły ESCO stanowi istotną barierę. Przedstawiciele ESCO wskazują na obawy urzędników związane z legalnością stosowania tej formuły (obawy przed jej kwestionowaniem przez organy kontroli).
Nieznajomość formuły ESCO	Oświetlenie uliczne, budynki użyteczności publicznej	W opinii przedstawicieli firm ESCO formuła kontraktów z gwarantowaną oszczędnością energii jest bardzo słabo rozpoznawalna wśród administracji publicznej.
Dług publiczny	Oświetlenie uliczne, budynki użyteczności publicznej	Część firm ESCO oraz samorządów wskazało, iż kontrakty typu ESCO zwiększają zadłużenie gminy. W ich opinii rozporządzenie Ministra Finansów z 2010 r. ¹ spowodowało prawie całkowite wyhamowanie inwestycji ESCO (zwłaszcza w oświetleniu ulicznym). Należy jednak zaznaczyć, iż formuła PPP umożliwia realizację kontraktów z gwarantowanym efektem bez zwiększenia długu jednostki samorządu terytorialnego (JST) ² . Wskazane byłoby opracowanie wytycznych dla JST w zakresie definicji i alokacji ryzyka przy umowach EnPC.
Kwestie własnościowe	Oświetlenie uliczne	W dużej części kraju właścicielem systemów oświetleniowych (oprawy, słupy, sieci, sterowanie) są zakłady energetyczne (OSD). Są one jednocześnie sprzedawcami energii i usług konserwacyjnych. Wymiana oświetlenia na nowoczesne i energooszczędne, a tym samym obniżenie rachunków u swojego klienta nie leży w ich interesie. Wykorzystują oni swoją monopolistyczną pozycję i narzucają gminom uciążliwe warunki prowadzenia prac modernizacyjnych (co w wielu przypadkach znalazło finał w sądzie).
„Własność” efektu energetycznego	Budynki użyteczności publicznej	W przypadku modernizacji energetycznej budynków użyteczności publicznej (tj. szkoły, urzędy) wygenerowane oszczędności na kosztach energii nie zostają w budżecie danej jednostki, lecz powodują, iż w kolejnych latach kwoty przyznane na energię zostają zredukowane (tj. dostosowane do poziomu wynikającego z działań modernizacyjnych). Zniechęca to administratorów tych obiektów do podejmowania działań ograniczających zużycie energii i powoduje brak środków na spłatę usługi ESCO.
Konkurencja ze strony dotacji	budynki użyteczności publicznej	Dotacje dostępne dla podmiotów publicznych na termomodernizację budynków użyteczności publicznej praktycznie wykluczają możliwość współfinansowania ze strony ESCO. Wysokie stopy dofinansowania zniechęcają JST do korzystania z innych form finansowania. Obniżenie stopy dofinansowania projektów dotacjami przy zezwoleniu na współfinansowanie projektu przez ESCO pozwoliłoby na bardziej optymalne wykorzystanie środków publicznych.
Niechęć do PPP	Oświetlenie uliczne, budynki użyteczności publicznej	Przez wiele lat formuła partnerstwa publiczno-prywatnego była mało popularna wśród JST. Dopiero od niedawna obserwowane jest wzmożone zainteresowanie tą formułą. Istnieje konieczność przygotowania technicznego JST w Polsce do korzystania z tej formy realizacji projektów (kontraktowanie, identyfikacja i alokacja ryzyka itd.).

1 Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczegółowego sposobu klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego.

2 Według oficjalnego stanowiska Ministerstwa Finansów o tym czy dane zobowiązanie wynikające z przedsięwzięcia PPP zaliczane jest/nie jest do długu sektora finansów publicznych decyduje interpretacja wynikająca z decyzji Eurostat nr 18/2004. Zgodnie z tą decyzją zobowiązania z tytułu umów PPP nie są zaliczane do długu sektora finansów publicznych, jeżeli partner prywatny przejmie na siebie „ryzyko związane z budową” oraz co najmniej jedno z następujących ryzyk: „ryzyko popytu” lub „ryzyko dostępności”.



Bariery w sektorze prywatnym

przemysł oraz MŚP

Rodzaj bariery	Segment rynku	Komentarz
Realizacja we własnym zakresie	Przemysł, MŚP	Niskonakładowe inwestycje bądź inwestycje o krótkich okresach zwrotu są niejednokrotnie realizowane przez przemysł i MŚP we własnym zakresie. Inwestycje o dłuższych okresach zwrotu są mało atrakcyjne dla firm ESCO. Wykup długoterminowych wierzytelności przez fundusz ESCO mógłby otworzyć ten obszar inwestycji.
Opór ze strony kadry inżynierskiej w firmach	Przemysł	W szczególności w dużych zakładach przemysłowych kadra inżynierska odpowiedzialna za zarządzanie energią jest niechętna do ingerencji w proces przemysłowy z zewnątrz. Ponadto kadra obawia się aby wyniki prac konsultantów nie dyskredytowały ich profesjonalizmu (lub jego braku).
Uzyskane oszczędności stanowią niewielki odsetek kosztów operacyjnych	Przemysł, MŚP	W takim wypadku nawet stosunkowo duża atrakcyjność finansowa może nie być wystarczającym bodźcem do podjęcia decyzji.

Bariery w mieszkalnictwie

Rodzaj bariery	Segment rynku	Komentarz
Procesy decyzyjne	Spółdzielnie mieszkaniowe, wspólnoty mieszkaniowe, TBS	Skomplikowana struktura decyzyjna (mieszkańcy, rady nadzorcze, zarządy) utrudnia realizację złożonych projektów w formule ESCO.
Konkurencja ze strony dotacji	Spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe	Łatwa dostępność premii termomodernizacyjnej zachęca do wykorzystania tej formy finansowania, konkurencyjnej do formuły ESCO.
Konkurencja ze strony banków	Wspólnoty mieszkaniowe	W ramach akcji promocyjnych niektóre banki oferują bardzo atrakcyjne kredyty na termomodernizację (19 lat spłaty, marża 1%, zabezpieczeniem jest stała część wpływu z czynszów przeznaczona na spłatę).



Lista firm oferujących usługi ESCO

Nr	Nazwa firmy	Strona www	Obszar działań
1	Aesco Sp. z o.o.	www.aesco.com.pl	Różne sektory
2	Agrocent Sp. z o.o.	www.agrocent.pl	Ciepłownictwo, systemy grzewcze
3	AL ENERGIA Polska Sp. z o.o.	www.alenergia.com	Ciepłownictwo
4	AM PREDA Jacek Walski	www.preda.pl	Ciepłownictwo
5	BiznesPro Sp. z o.o.	www.biznespro.pl	Mikro CHP
6	Bricks & Bits Sp. z o.o.	www.bricks-bits.com.pl	Efektywność energetyczna w budynkach
7	Ceced Polska	www.ceedpolska.pl	Stowarzyszenie producentów AGD Koncepcja powołania firmy ESCO
8	Clima Heat Sp. j.	www.climaheat.pl	Ciepłownictwo
9	CZE Eltast Sp. z o.o.	www.eltast.pl	Oświetlenie
10	Dalkia Polska S.A.	www.dalkia.pl	Ciepłownictwo, zaopatrzenie i zarządzanie energią
11	ECO Malbork Sp. z o.o.	www.ecomalbork.pl	Ciepłownictwo
12	ECO S.A.	www.ecosa.pl	Ciepłownictwo
13	Edison Polska	www.edisonpolska.com	EnPC w różnych sektorach (przemysł, business)
14	ENEKO Sp. z o.o.	www.eneko.com.pl	Oczyszczalnie ścieków
15	ENERGA S.A.	www.energa.pl	Wytwarzanie i dystrybucja energii, ciepłownictwo
16	Energy Saving Solution Enterprise	www.esse.eu	Oświetlenie
17	EPC S.A.	www.epc.pl	Koncepcja obiektów elektroenergetycznych
18	ESCO Project Roman Dębowski	www.escoprojekt.pl	Oświetlenie
19	ESKO Przedsiębiorstwo Inżynierii Środowiska S.C.	b.d.	Wodociągi i kanalizacja
20	ES-SYSTEM S.A.	www.essystem.pl	Oświetlenie
21	FENICE Poland S.A.	www.fenice.com.pl	Wytwarzanie i dystrybucja energii, ciepłownictwo
22	HYDROCHEM DGE S.C.	www.hydrochem.pl	Ciepłownictwo
23	Led Holding S.A.	www.ledholding.eu	Oświetlenie
24	Maraini Sp. z o.o.	www.marani.pl	Sprężone powietrze
25	Przedsiębiorstwo Oszczędzania Energii ESCO Sp. z o.o.	www.esco.krakow.pl	Różne: efektywność energetyczna w budynkach, oświetlenie, przemysł, ciepłownictwo, CHP
26	RWE Polska Contracting Sp. z o.o.	www.rwe.pl	Ciepłownictwo
27	Ryszard Śnieżyk	www.rsniezyk.pl	Ciepłownictwo
28	Siemens Sp. z o.o.	www.siemens.pl	Poprawa efektywności energetycznej w budynkach
29	TERMOEXPERT Sp. z o.o.	www.termoexpert.com.pl	Budynki

*Wiersze zaznaczone kolorem jasnozielonym wskazują organizacje, które brały udział w spotkaniach „Klubu ESCO”.



Institut
Ekonomii
Środowiska