

ROGBC

Modelul ESCo în România

ec. Corina Truică, expert tehnic ROGBC

Eficiența energetică tradusă pe înțelesul tuturor înseamnă, în primul rând, facturi mai mici la energie. Prin politicile lor publice statele urmăresc însă o paletă mult mai largă de obiective: reducerea emisiilor de CO2, reducerea sau eliminarea dependenței energetice, rezolvarea unor probleme sociale, crearea de locuri de muncă și multe altele. Cu siguranță, eficiența energetică se regăsește pe agenda strategică, dar și imediată, a oricărui guvern responsabil, pe cea a companiilor și, nu în ultimul rând, pe cea a cetățeanului confruntat cu problemele vieții de zi cu zi.

În 2009¹, doar gospodăriile din România au cheltuit aproape 15 miliarde lei pentru energie. Având în vedere un potențial de reducere a consumului de energie în clădiri estimat la 40%, rezultă că 6 miliarde lei/an reprezintă cheltuieli inutile, o risipă care ar putea fi evitată. Teoretic, putem afirma că gospodăriile din România au în fiecare an la dispoziție 6 miliarde lei, sumă care ar putea fi direcționată către alte tipuri de cheltuieli, inclusiv investiții în creșterea eficienței energetice a propriilor locuințe. În practică însă, date fiind investițiile necesare pentru ca cei 6 miliarde lei să rămână în buzunarul cetățeanului, energia va fi în continuare risipită, iar costurile mari cu energia nu vor permite acumularea de resurse pentru investiții, se intră limpede într-un cerc vicios. Aceeași situație se regăsește la celelalte clădiri, în industrie și oriunde se consumă energie.

Modelul ESCo își propune tocmai finanțarea investițiilor în eficientizarea energetică folosind resursele pe care oricum le-am risipi. Utilitatea unui astfel de mecanism este indiscutabilă, însă punerea sa în practică la scară largă implică o serie de dificultăți, depășite ce-i drept în multe țări.

ESCo reprezintă, de fapt, companiile furnizoare ale acestor servicii. În legislația românească, ele sunt denumite societăți de servicii energetice (SSE). Ordonanța 22/2008 le definește ca „persoană juridică sau fizică autorizată, care prestează servicii energetice și/sau alte măsuri de îmbunătățire a eficienței energetice în cadrul instalației sau incintei consumatorului și care, ca urmare a prestării acestor servicii și/sau măsuri, acceptă un grad de risc financiar.

Plata pentru serviciile prestate este bazată, integral sau parțial, pe îmbunătățirea eficienței energetice și pe îndeplinirea altor criterii de performanță convenite de părți².

În realitate nu se poate formula o definiție completă și exactă a acestor companii, dată fiind marea varietate de forme în care pot fi întâlnite. Se pot identifica însă o serie de caracteristici:

- ★ Garantează realizarea unei economii de energie și/sau furnizarea aceleiași cantități la un cost mai redus.

- ★ Remunerarea ESCo este direct legată de economiile de energie/costuri realizate.

- ★ Asigură finanțarea proiectului de eficiență energetică sau asistă beneficiarul în atragerea surselor de finanțare.

Activitățile specifice desfășurate de ESCo pot consta în analiza consumului de energie și audit, managementul energiei, proiectarea și implementarea soluțiilor, mentenanța și operarea sistemelor, monitorizarea și evaluarea economiilor, managementul clădirii, furnizarea de energie și/sau echipamente, furnizarea utilităților (încălzire/răcire, iluminat), reabilitarea clădirilor.

Clienții ESCo sunt entități publice sau private, de la mari consumatori din industrie până la locuințe individuale, proiecte noi sau reabilitări de obiective existente.

Modele de contractare

1. Energy Performance Contracting (EPC)

În acest caz, beneficiarul serviciilor plătește costul investițiilor în creșterea eficienței energetice din economiile făcute. ESCo își asumă atingerea anumitor performanțe privind consumul de energie în urma implementării proiectului. În practică, se întâlnesc două forme ale acestui tip de contract:

1.1 Shared savings

Conform acestui model, ESCo finanțează proiectul din surse proprii sau împrumutate de la un terț. Astfel, ESCo își asumă atât riscul legat de performanțele proiectului, cât și alte riscuri legate de bonitatea clientului. Economii rezultate în urma implementării proiectului se împart între beneficiar și ESCo în



ec. Corina Truică, expert tehnic ROGBC

procente prestabilite pentru o perioadă de timp bine definită. Acest tip de contract este foarte avantajos atunci când clientul nu are capacitatea de a se împrumuta direct.

1.2 Guaranteed Savings

În acest caz, clientul este cel care finanțează proiectarea și implementarea proiectului împrumutând direct fondurile de la un terț (banca) sau prin leasing pentru echipamente. ESCo nu are o relație contractuală directă cu banca, dar garantează prin contractul cu beneficiarul că un anumit nivel al economiilor de energie va fi atins, în caz contrar angajându-se să acopere diferența. ESCo garantează astfel clientului său un anumit nivel de performanță.

Principalele diferențe

Guaranteed Savings (economii garantate)	Shared savings (economii împărțite)
Performanța legată de cantitatea de energie economisită	Performanța legată de costul energiei economisite
Valoarea energiei economisite este garantată până la un nivel care să facă bancabil proiectul	Valoarea plăților către ESCo depinde de prețul energiei
ESCo își asumă riscurile legate de performanța proiectului, iar beneficiarul pe cele legate de credit	ESCo își asumă atât riscurile legate de performanța proiectului, cât și cele implicite de finanțare
ESCo pot derula mai multe proiecte fără să se supraîndatoreze	ESCo de mari dimensiuni sunt favorizate; companiile mici ajung să fie prea îndatorate pentru a putea derula noi proiecte.

Consiliul Român pentru Clădiri Verzi

www.rogbc.org

2. Energy supply contracting

Aceste contracte asigură o bună parte dintre avantajele EPC (energy performance contract), dar prezintă dezavantajul că, pe termen lung, contractorul este mai puțin motivat să încurajeze măsurile de creștere a eficienței energetice pe timp îndelungat. ESCo își asumă puține riscuri, dar și marjele sale sunt destul de reduse, mizând pe contractele pe termen lung de operare/mentenanță.

2.1 Contractul „Chauffage”

Pus inițial în practică în Franța, acest tip de contract este destul de utilizat în Europa, mai ales în Marea Britanie. Durata tipică pentru un astfel de contract este de 20-30 de ani și este foarte potrivit în situația în care proprietarul unei clădiri/ansamblu dorește externalizarea serviciilor de furnizare a energiei, dar și a investițiilor aferente. Proiectul tipic este centrala de cogenerare de cvartal/cartier prin care contractorul furnizează energie locuitorilor la un preț prestabilit sau determinabil în condiții de piață.

2.2 Contractul Build-Own-Operate-Transfer (BOOT)

Proprietatea asupra echipamentelor se transferă de la ESCo către client după o lungă perioadă (20 ani), timp în care ESCo a proiectat, instalat și operat echipamentele. Este, de asemenea, o formă de contract utilizată în proiectele CHP.

Acestea sunt definiții cu scop preponderent teoretic. În practică, ESCo derulează contracte mult mai complexe, care pot include atât reabilitarea clădirilor, cât și furnizarea de energie sau creșterea eficienței energetice a unei mari capacități industriale. Un alt contract, întâlnit frecvent mai ales în Franța, este un hibrid între contractele specifice ESCo și PPP.

Piața serviciilor energetice

Comisia Europeană a evaluat piața serviciilor energetice în Europa la 6 miliarde euro pe an. Spre comparație, această piață se ridică în SUA la 30 miliarde euro pe an.

În 2010² piața ESCo în România a fost estimată la 50 milioane euro, cu un potențial uriaș de creștere. Au fost identificate 14 astfel de companii, dintre care cele mai multe de mici dimensiuni (sub 50 de angajați). Se estimează că extinderea pieței serviciilor energetice la peste 500 milioane euro pe an se poate realiza doar prin măsuri de construcție a cadrului de funcționare cu un efort bugetar minim.

ESCo în România

În România, activitatea ESCo este reglementată de Ordonanța 22/2008 privind eficiența energetică. Din păcate, după 2009 procesul de elaborare a legislației secundare nu a mai fost continuat conform intențiilor inițiale, iar instituția care ar fi trebuit să pună în practică această Ordonanță, și anume Agenția Română pentru Conservarea Energiei (ARCE), a fost integrată în



structura ANRE. În cea mai mare parte proiectele au fost abandonate.

În colaborare cu European Energy Service Initiative, ANRE a propus un model de contract considerat ca aplicabil în România: „Contractul de garantare a conservării energiei”³.

Progresele făcute în ultimii ani rămân totuși modeste. Pentru a dezvolta o piață competitivă este nevoie de crearea unui cadru coerent, cu măsuri coordonate în mai multe domenii: o schemă de certificare a furnizorilor de servicii energetice, care să dea încredere clienților potențiali și finanțatorilor că economiile preconizate se vor realiza, amendarea legislației privind achizițiile publice, astfel încât beneficiarii din sectorul public să poată plăti din economiile făcute, lansarea de proiecte pilot cu același scop de a clădi încrederea și, nu în ultimul rând, angrenarea băncilor în acest demers, încurajarea acestora să își dezvolte capacități tehnice de evaluare a proiectelor privind eficiența energetică. Acestea sunt doar câteva măsuri fără de care piața de profil nu se poate dezvolta.

Dacă în prezent investițiile în eficiența energetică sunt semnificativ limitate de disponibilitățile bugetare, prin construcția unei piețe funcționale a serviciilor energetice resursele de investit devin egale cu pierderile actuale de energie.

Noua Directivă Europeană privind eficiența energetică⁴, ce va intra în vigoare încă de anul acesta, consideră că ESCo constituie modelul principal aplicabil pe tot lanțul de la producătorul de energie, până la consumatorul final.

Pentru România transpunerea acestei Directive nu ar

trebui să reprezinte o obligație impusă de UE, ci o oportunitate de a crea noi locuri de muncă, de a proteja populația în contextul liberalizării prețurilor la energie, nu prin subvenții ci prin măsuri de reducere a consumului. Nu în ultimul rând, independența energetică se poate realiza nu doar prin exploatarea unor noi perimetre, ci prin aplicarea, concomitent, a unor politici hotărâte de stimulare a eficienței energetice.

Principala îndoială este legată însă de capacitatea autorităților publice de a pune la punct un cadru coerent care să permită funcționarea unor astfel de mecanisme relativ complexe. Aștept cu nerabdare ca pesimismul subsemnatei să se dovedească nefondat.

¹Sursa: INSSE, “Consumurile energetice ale gospodăriilor în 2009”. Cifra se referă strict la energia consumată de clădirile cu destinație rezidențială.

²http://re.jrc.ec.europa.eu/energyefficiency/pdf/ESCOs-Market-in-Europe_Status-Report-2010.pdf

³<http://www.european-energy-service-initiative.net/ro/proiect.html>

⁴http://ec.europa.eu/energy/efficiency/eed/eed_en.htm