



Modernizacja budynków z uwzględnieniem poprawy efektywności energetycznej w wybranych regionach Europy

MECHANIZMY FINANSOWANIA INWESTYCJI

Opracowanie

Bałtycka Agencja Poszanowania Energii S.A.



na podstawie materiałów

Wstęp

Podręcznik jest narzędziem pozwalającym ocenić różne instrumenty finansowe właściwe dla działań modernizacyjnych w sektorze budownictwa mieszkalnego. W podręczniku omówiono tradycyjne źródła finansowania działań remontowych, czyli pożyczki, kredyty, dotacje i subsydia. W części dalszej przedstawiono bardziej złożone modele finansowe, określane jako partnerstwo publiczno- prywatne (PPP). Termin ten obejmuje: fundusze obrotowe (strategia długoterminowa zapewniająca efektywne finansowanie), kontrakty energetyczne oraz leasing i forfaiting.

Inwestycja w projekt dotyczący zwiększania efektywności energetycznej nie różni się od innych inwestycji kapitałowych. Oznacza to, że osoba lub firma nosząca się z zamiarem takiej inwestycji, będzie musiała przejść normalny proces oceny zdolności inwestycyjnej. W typowym cyklu realizacji przedsięwzięcia przedsiębiorstwo podejmuje określone działania. Najpierw należy ocenić względną udział kosztów energii w całkowitych kosztach eksploatacji budynku oraz ich wpływ na efekt ekonomiczny. Następnie należy ocenić możliwość przeprowadzenia działań zwiększających efektywność energetyczną. Na tym etapie, oraz przed podjęciem ostatecznej decyzji, pomocne są audyty energetyczne. Ocena zawiera również analizę stopnia zaangażowania inwestycyjnego, pozwalającego na określenie zakresu potrzebnych działań.

Instrumenty finansowe powinny być proste, zrozumiałe i opierać się na najlepszych dostępnych, sprawdzonych rozwiązaniach. Należy tworzyć programy zabezpieczenia finansowego, zapewniające powszechne, kompleksowe pożyczki na wspólną renowację nieruchomości, które jednocześnie będą stanowić poręczenie w przypadku bankructwa poszczególnych właścicieli.

Z punktu widzenia inwestora, instrumenty finansowe należy oceniać pod kątem niżej wymienionych kryteriów, stanowiących podsumowanie wad i zalet stosowania każdego z nich:

- koszty bezpośrednie
- podatki
- poręczenia i zabezpieczenia
- bilans finansowy i rachunkowość firmy
- koszty administracyjne
- współdziałanie z innymi programami finansowania

Tradycyjne instrumenty finansowe

Do tradycyjnych narzędzi finansowych należą:

- Kredyty i pożyczki
- Dotacje (pełne lub częściowe)
- Dopłaty do odsetek

Innowacyjne rozwiązania finansowe dostarczają finansowania optymalnego, zmniejszają zatem całkowite koszty. Oznaczają finansowanie mieszane, łączące elementy:

- dotacji
- regionalnych kredytów
- dotacji krajowych
- gwarancji krajowych
- kredytów międzynarodowych
- kapitału prywatnego / ESCO
- ofert funduszy zarządzania ryzykiem

Finansowanie przedsięwzięć za pomocą kredytów/ pożyczek

Kredyt lub pożyczka oznacza, że pożyczkodawca udostępnia pożyczkobiorcy środki kapitałowe w określonym celu, na ustalony okres czasu. W przypadku inwestycji podnoszących efektywność energetyczną pożyczkobiorcami mogą być firmy budowlane, właściciele nieruchomości lub firmy usług energetycznych (ESCO).

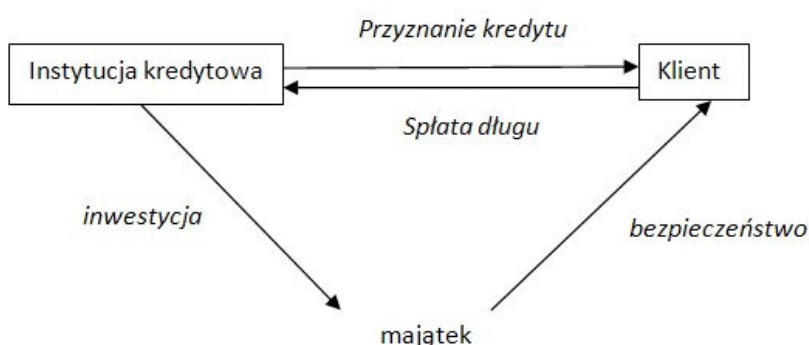
Udzielany kredyt należy spłacać w ratach o określonej wysokości przez ustalony okres czasu. Raty spłaty kredytu obejmują wartość pożyczki wraz z odsetkami i innymi opłatami administracyjnymi.

Klient pokrywa ryzyko pożyczkodawcy przez dostarczenie zabezpieczeń. Pożyczkodawca natomiast musi dysponować odpowiednim kapitałem własnym lub innymi aktywami.

Różnica między poziomem oprocentowania kredytów komercyjnych i pożyczki powinna stanowić zachętę, co najmniej równie skuteczną jak obecnie istniejący program dotacji.

Finansując przedsięwzięcie przy pomocy pożyczki/kredytu pożyczkobiorca staje się prawnym i ekonomicznym właścicielem inwestycji. Zadłużenie zostaje wykazane w bilansie pożyczkobiorcy, co odpowiednio pomniejsza jego kapitał własny. Negatywne skutki pomniejszonego kapitału własnego to zmniejszona zdolność kredytowa w przypadku ubiegania się o kolejne pożyczki. Z drugiej strony, płacone odsetki pomniejszają podstawę opodatkowania pożyczkobiorcy.

Rys. 1 - Finansowanie przedsięwzięć za pomocą kredytów/ pożyczek



Pożyczka powinna być udzielana w formie kredytu o równych ratach kapitałowo-odsetkowych, co oznacza stałą wysokość spłacanych rat. Wykorzystuje się ją przede wszystkim w przypadku kredytów pod nieruchomości. Okres spłaty powinien się pokrywać z okresem eksploatacji dóbr inwestycyjnych, co wynosi ok. 20-30 lat. Rata spłaty składa się z części kapitałowej i odsetkowej. W związku z tym, że kwota pozostająca do spłacenia stale maleje, maleje również wartość odsetek, rośnie natomiast w spłacanej racie udział części kapitałowej. Zaleca się, aby oprocentowanie nie ulegało zmianie przez okres co najmniej 10 lat. Po tym okresie należy na nowo określić obowiązującą stopę procentową. Jednakże, nawet w przypadku, gdy nowa stopa procentowa będzie wyższa od dotychczasowej, nie będzie to duże obciążenie dla pożyczkobiorcy, gdyż oprocentowanie odnosi się już do mniejszej kwoty (w związku z tym, że część pożyczki została spłacona) a ponadto ceny energii (a co za tym idzie - osiągnane oszczędności) wzrosły.

Warunki kredytu powinny umożliwić jego wcześniejszą spłatę (częściową lub całkowitą) w trakcie okresu o stałym oprocentowaniu.

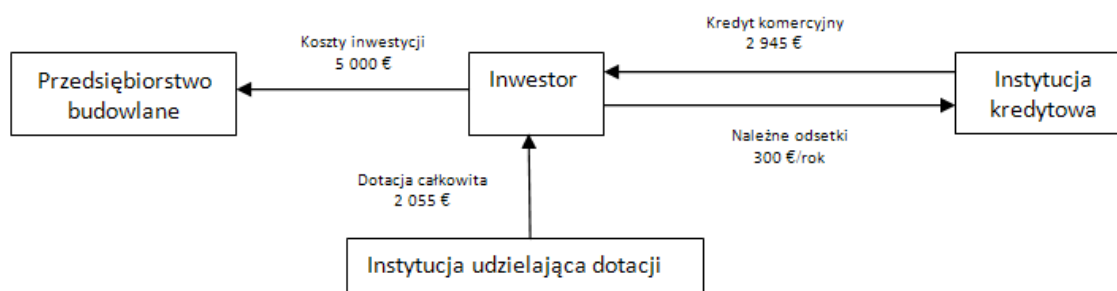
Dotacje

Ogólnie rzecz biorąc dotacja to wpływ gotówki, dóbr majątkowych lub innych usług, od dawcy do odbiorcy. Mimo że dotacje są często bezwrotne, wykorzystanie dotacji dla inwestycji w programy wsparcia publicznego najczęściej wymaga przynajmniej częściowej spłaty. Dla działań termomodernizacyjnych można wyróżnić dwa rodzaje dotacji: dotacje bezpośrednie oraz dotacje częściowe. W obu przypadkach wartość NPV jest taka sama.

Dotacje bezpośrednie

Dotacja publiczna nie wymagająca spłaty jest to dotacja bezpośrednia. W przypadku działań renowacyjnych budynków, inwestor może skorzystać z dotacji bezpośredniej w celu obniżenia całkowitych kosztów inwestycji. Udzielona dotacja zmniejsza obciążenie finansowe związane ze sfinansowaniem inwestycji w całości z kredytu komercyjnego.

Rys. 4 - Finansowanie przy pomocy bezpośredniej dotacji

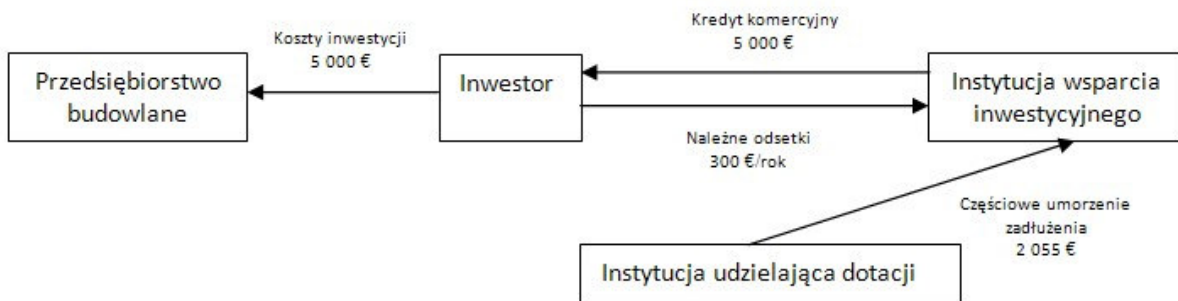


Dotacje częściowe

Inną formą wspierania działań modernizacyjnych jest przyznanie dotacji częściowo zmniejszającej zadłużenie, tzw. dotacji częściowej. W takim przypadku instytucja finansująca (instytucja wsparcia inwestycyjnego) rezygnuje z części spłaty kwoty zadłużenia i odsetek od niego, co pomniejsza inwestycyjny ciężar ponoszony przez inwestora. Częściowe umorzenie długu oferowane przez instytucję finansową jest w rzeczywistości refundowane przez jednostki państwowe, ministerstwa itp. Schemat dotacji częściowych ma zastosowanie jedynie w przypadku, gdy instytucja udzielająca dotacji ma do czynienia z niewielką ilością instytucji finansowych. W przeciwnym wypadku koszty transakcyjne administrowania warunków spłat wobec różnych odbiorców byłyby zbyt wysokie.

Jak widać na Rys. 5 główną zaletą częściowych dotacji jest fakt, że inwestor zawiera tylko jedną umowę. Refundacja umorzonej kwoty zadłużenia jest wypłacana instytucji finansującej, co działa na korzyść inwestora.

Rys. 5 - Finansowanie przy pomocy częściowej dotacji



Główne zalety mechanizmu dotowania inwestycji są następujące:

- Zarządzanie systemem dotacji jest proste dla instytucji ich udzielających (dla przedsiębiorstwa budowlanego lub ESCO koszty pozyskania dotacji są różne dla poszczególnych programów i są uzależnione od liczby uczestniczących instytucji)
- W przypadku niewielkiej liczby inwestycji/ odbiorców dotacji, zarządzanie systemem dotacji bezpośrednich jest proste z powodu niskich kosztów administracyjnych
- W porównaniu z innym i mechanizmami finansującymi, dotacje nie wymagają operacji zarządzania ryzykiem

Potencjalne wady udzielania dotacji:

- Przydzielenie dotacji (bezpośredniej lub częściowej) wymaga spełnienia określonych warunków, odpowiednich dla poszczególnych programów wsparcia. Instytucje publiczne udzielające wsparcia wymagają zazwyczaj działalności księgowej i sprawozdawczej.
- Dotacje są zazwyczaj udzielane z budżetu publicznego. Są one w związku z tym silnie uzależnione od organów decyzyjnych sprawujących w danym czasie władzę, cyklu wyborczego oraz obowiązujących przepisów budżetowych (ograniczenia dla długoterminowych projektów np. dotyczących zwiększania efektywności energetycznej)

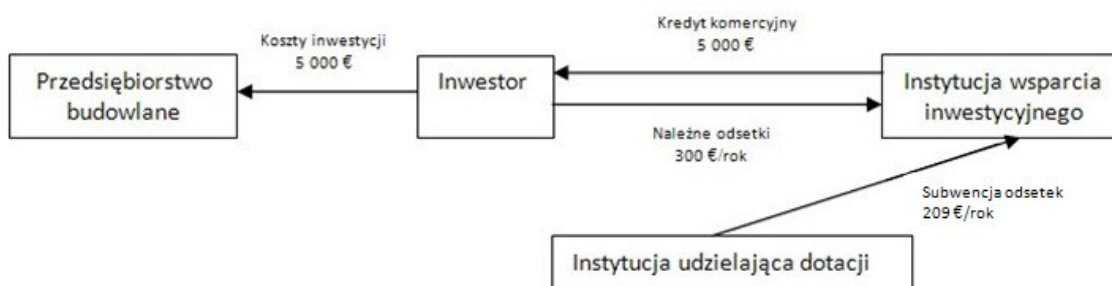
- W przypadku dotacji bezpośrednich konieczne jest zawarcie dwóch umów kontraktowych. Jedna umowa określa stosunek kredytowy z bankiem komercyjnym. Druga umowa stanowi podstawę przyznania dotacji inwestorowi. Oznacza to, że dotacje częściowe zmniejszają koszty transakcyjne, ale tylko w przypadku ograniczonej liczby banków udzielających takich dotacji. Dla dotacji mających na celu wsparcie przedsięwzięć zwiększających efektywność energetyczną, powinna zostać powołana państwowa instytucja nadzorująca program.

Dopłaty do odsetek

Poza udzielaniem dotacji pozwalających na zmniejszenie kwoty jaką inwestor musi zebrać w celu sfinansowania przedsięwzięcia zwiększającego efektywność energetyczną, innym sposobem wparcia jest umorzenie części odsetek od udzielonego kredytu. W tym przypadku instytucja udzielająca dotacji ściśle współpracuje z instytucją finansową i na bieżąco spłaca umorzone odsetki, tak aby maksymalnie usprawnić warunki finansowania. Podejście takie można stosować przez cały okres trwania umowy kredytowej lub przez ustalony, krótszy okres.

W przypadku, gdy odsetki są umarzane przez cały okres kredytowania, dotacja jest zazwyczaj wypłacana w comiesięcznych ratach. Poniższy schemat obrazuje omawiany mechanizm:

Rys. 6 – Dopłata do odsetek



W przypadku, gdy odsetki są umarzane przez cały okres kredytowania, dopłata jest ustalona w stałej kwocie, wypłacanej regularnie przez cały okres. Z związku z przyszłymi płatnościami, których należy dokonywać poprzez cały okres finansowy, zaktualizowana wartość netto jest w tym przypadku niższa niż suma poszczególnych płatności. Ponadto, dopłata przez cały okres finansowy pociąga za sobą pewne wydatki proceduralne, co sprawia, że rozwiązanie to jest odpowiednie dla większych projektów inwestycyjnych. Przez rozciągnięcie w czasie okresu dotowania, rozłożeniu na dłuższy okres czasu ulega relacja między debetem a dopłatą. W wyniku tego wartość rocznego zadłużenia może ulec obniżeniu, ale z drugiej strony zadłużenie rozciąga się na przyszłe lata finansowe. W przypadku pożyczek z dopłatą do odsetek obowiązują takie same zabezpieczenia, jak w przypadku innych pożyczek.

Model dopłat do odsetek można zastosować również przez niepełny okres trwania umowy kredytowej. Wygaśnięcie dotacji oznacza dla inwestora ponoszenie ciężaru spłaty rat pożyczki oraz odsetek. W takim przypadku można zastosować czasowe rozwiązanie dopłat do odsetek.

Ocena dopłat do odsetek jako finansowego narzędzia wsparcia inwestycji:

- Inwestor zawiera umowę jedynie z instytucją kredytową, co obniża koszty administracyjne mechanizmu
- Preferowane jest dotowanie odsetek przez niepełny okres trwania umowy kredytowej, gdyż jest to znacznie mniejsze obciążenie.

Partnerstwo Publiczno-Prawne

Poza tradycyjnymi sposobami finansowania inwestycji zwiększających efektywność energetyczną dostępne są też inne, innowacyjne rozwiązania. Metody te są bardziej skomplikowane niż prosta relacja między klientem, instytucją finansową i instytucją udzielającą dotacji.

Do modelu rozwiązań partnerstwa publiczno-prawnego należą:

- Fundusz obrotowy (pożyczki z funduszu, o obniżonym oprocentowaniu)
- Kontraktowanie dostaw energii
- Forfaiting/ leasing (operacyjny i finansowy)

Fundusz obrotowy (niskooprocentowane pożyczki z funduszu)

Główną trudnością przy inwestycjach w projekty zwiększające efektywność energetyczną jest długi czas zwrotu zainwestowanego kapitału, mimo iż często towarzyszy im stały przepływ środków pieniężnych. Instytucja/firma poszukująca środków finansowych często nie posiada wystarczającego zabezpieczenia, umożliwiającego uzyskanie kredytu. Bez sektora publicznego, sytuacja ta byłaby równoważna z brakiem możliwości pozyskania funduszy, lub koniecznością korzystania z kredytów o wysokim oprocentowaniu, a inwestycja przestałaby być atrakcyjną. Ustanowienie funduszy obrotowych wydaje się obiecującą strategią ukierunkowaną na przełamanie istniejących barier. Fundusz obrotowy jest źródłem finansowania podtrzymującym się samoistnie, wymagającym jednorazowej inwestycji początkowej. Fundusze obrotowe służą do wpierania tylko niektórych rodzajów inwestycji, jasno określonych przez inwestorów i właścicieli funduszu. W odniesieniu do inwestycji zwiększających efektywność energetyczną, oszczędności uzyskane w wyniku realizacji takich projektów są gromadzone na funduszu obrotowym i posłużą do wparcia kolejnych inwestycji. Jeżeli fundusz jest odpowiednio zarządzany, pozwala on na zakumulowanie znacznych oszczędności i pozwala na podtrzymanie finansowania w przyszłości. Fundusz obrotowy można również uzupełniać poprzez wprowadzenie opłat za usługi i dobra dostępne dzięki funduszowi.

W sferze efektywności energetycznej fundusz obrotowy może spełniać następujące funkcje:

- łączenia dotacji dla budownictwa w sektorze publicznym z odpowiednią strukturą finansowania przedsięwzięć z zakresu efektywności energetycznej
- zabezpieczenia pożyczek, znosząc ryzyko związane z inwestycjami w projekty dot. efektywności energetycznej
- dostawy pożyczek dla sektora prywatnego, w odpowiedniej wysokości.

A także prowadzić działania w zakresie:

- współpracy z lokalnymi instytucjami finansowymi w tworzeniu gwarancji kredytowych, leasingu i forfaitingu
- opracowywania produktów kredytowych
- marketingu usług instytucji finansowych
- szkolenia pracowników instytucji finansowych (np. dotyczące finansowania projektów dotyczących zwiększenia efektywności energetycznej)
- wyszukiwania projektów nadających się do obrotu bankowego
- wsparcia dla ESCO i użytkowników końcowych w opracowaniu projektów.

W celu uzyskania maksymalnych korzyści z oszczędności kumulowanych dzięki funduszowi obrotowemu, wymagane jest odpowiednie i systematyczne monitorowanie procesu i zliczanie uzyskanych oszczędności energetycznych. Wszystkie jednostki korzystające z energii należy wyposażyć w odpowiednie liczniki.

Fundusze obrotowe można zastosować na różnych szczeblach- krajowym, regionalnym i lokalnym. Na szczeblu lokalnym gmina może ustanowić własny fundusz obrotowy efektywności energetycznej lub zgłosić swoje uczestnictwo w istniejącym funduszu utworzonym przez inne jednostki jak: prywatne przedsiębiorstwa, organizacje typu non-profit lub organizacje rządowe. Wstępnym warunkiem sprawnego funkcjonowania funduszy obrotowych jest bezpośredni dostęp gminy do oszczędzonych środków pieniężnych w celu ich dalszej inwestycji.

Fundusze obrotowe mają dla finansowania inwestycji zwiększających efektywność energetyczną szereg zalet:

- nie są one zależne od zewnętrznych inwestorów, a ich wykorzystanie nie wymaga oceny zdolności kredytowej
- jeżeli fundusz obrotowy jest sprawnie zarządzany, może on na stałe wpisać się w strukturę finansowania przedsięwzięć zwiększających efektywność energetyczną i stać niezależny od wpływów politycznych.

Najczęstsze wady związane z wykorzystaniem funduszu obrotowego:

- wymaga znaczącej wstępnej inwestycji
- może być uciążliwy i drogi w zarządzaniu
- bariery instytucjonalne i prawne mogą utrudnić gminie korzystanie z rosnących oszczędności.

Ogólnie, fundusz obrotowy to pula kapitału pochodzącego zarówno ze środków własnych jak i rynkowych. Powinien powstawać w odpowiedzi na jasno określoną potrzebę, z której będzie wynikał jego cel, forma i funkcja.

Fundusze obrotowe mogą przyjmować formę prostych linii kredytowych, o niewielu warunkach, oferujących czysto finansową usługę. Ich zaletą jest niskie oprocentowanie udzielanych pożyczek i fakt, że zarówno środki własne, jak i kapitał rynkowy, ulegają całkowitemu zwrotowi.

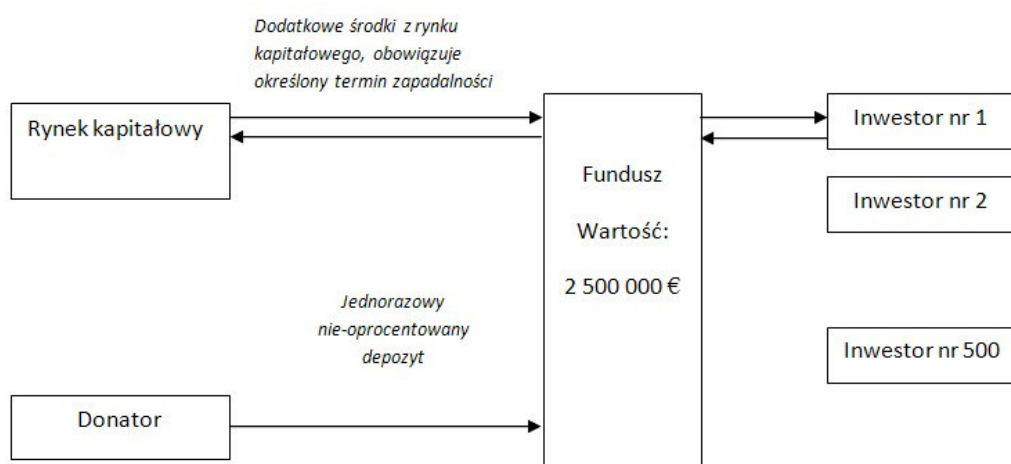
Podstawą do tworzenia funduszu obrotowego jest fundusz podstawowy. Może się on składać z kapitału własnego jak i ze środków pochodzących z rynku kapitałowego. Rozważmy następujący przykład: 77% środków własnych (z budżetu krajowego z 0% stopą oprocentowania) i 23% kapitału obcego (o stopie oprocentowania wynoszącej 8%). Obce środki można pożyczyć z określonym terminem zapadalności, czyli w czasie obowiązywania funduszu spłacane będą tylko odsetki, bez kosztów amortyzacji. Mieszana stopa procentowa wyniesie w takim przypadku 1,81%.

Rozważmy przykład funduszu o początkowym kapitale wynoszącym 2 500 000 €. Takie środki pozwalają na sfinansowanie 500 inwestycji o wartości 5 000 € każda. Mieszana stopa procentowa kapitału własnego i obcego wynosi 1,81%. Należności od kredytu o wartości 5 000 € wyniosą w takim wypadku 300 €/rocznie.

Przepływ kapitału wewnątrz funduszu jest zaprezentowany na uproszczonym diagramie poniżej:

Pierwszy rok:

W pierwszym roku cały fundusz jest przeznaczony na udzielenie 500 niskooprocentowanych pożyczek.

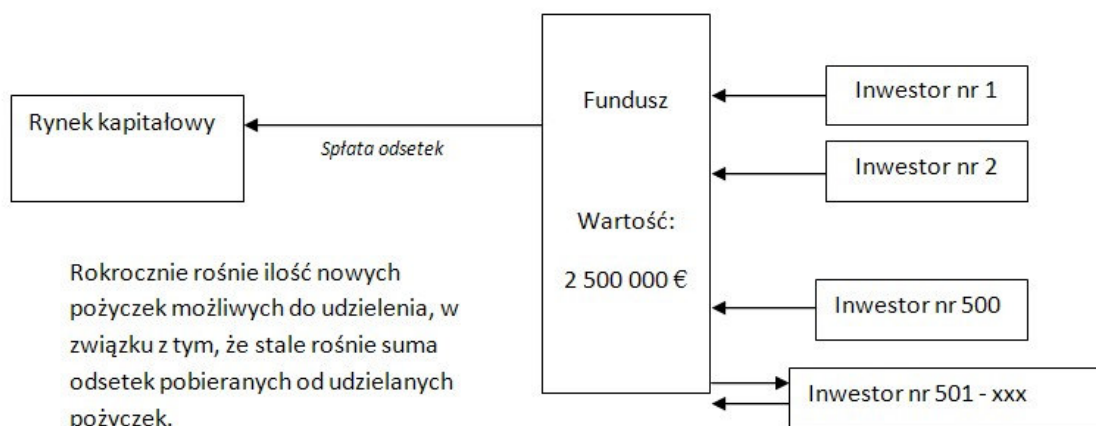


Drugi rok:

Z odsetek pobieranych od udzielonych pożyczek następuje spłata środków pożyczonych z rynku kapitałowego. Ponieważ wysokość udzielonych pożyczek przewyższa wysokość środków pożyczonych z rynku kapitałowego, odsetki od nich pobierane pozwalają na spłatę odsetek od środków pożyczonych z rynku kapitałowego, a ponadto pozwalają na udzielenie kolejnych 20 pożyczek.

Trzeci rok:

W związku z coraz większą sumą odsetek pobieranych od udzielonych pożyczek, w trzecim roku można udzielić kolejnych 23 pożyczek.



Następne lata:

Wartość spłat wzrasta, co pozwala na udzielanie coraz to większej ilości nowych pożyczek. W ciągu 20 lat pozwoli to na sfinansowanie 780 dodatkowych inwestycji. Kapitał własny o wartości 1 935 000 € pozwala na udzielenie 1 280 pożyczek o wartości 5 000 € każda, co oznacza niskooprocentowane sfinansowanie inwestycji o łącznej wartości 6 400 000 €.

Największą przeszkodą na jaką napotykamy tworząc fundusz obrotowy jest zdobycie własnego kapitału. Pozyskanie kapitału własnego, o wartości przedstawionej w uproszczonym schemacie dla pierwszego roku, w praktyce jest rozciągnięte na parę lat. Bezwzględnie należy sprawdzić w jakim stopniu środki unijne mogą posłużyć do tworzenia kapitału własnego. Wsparcie inwestycyjne ze środków unijnych na zasadach opisanych powyżej jest o wiele bardziej efektywne niż przy pomocy istniejących programów dotacji. Po zakończeniu programu wsparcia inwestycji, gdy wszystkie udzielone pożyczki są spłacone (20 lat po zakończeniu programu wsparcia), odzyskane środki pieniężne mogą posłużyć do stworzenia nowych programów wsparcia lub zostać wpłacone do budżetu Unii Europejskiej czy budżetów krajowych.

Dodatkowe środki pieniężne z rynku finansowego mogą pochodzić z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, Europejskiego Banku Inwestycyjnego czy banków komercyjnych.

Jednak ustanowienie długoterminowego funduszu obrotowego przeznaczonego na wsparcie projektów rozwijających efektywność energetyczną jest wyzwaniem wymagającym znaczącego kapitału własnego i silnej woli politycznej.

Institucja zarządzająca

Do zarządzania i optymalnej kontroli funduszu potrzebna jest rządowa instytucja z bankowym know-how z zakresu wsparcia inwestycyjnego.

Kluczowy etap przygotowania projektu dotyczy mechanizmów odnoszących się do finansowych aspektów inwestycji. Należy precyzyjnie zdefiniować rolę banku uczestniczącego jako inwestor bezpośredni, lub pośredniczącego w jakikolwiek sposób w transferze funduszy.

Bank uczestniczący w projekcie przyciąga środki pieniężne potrzebne do sfinansowania projektu, opisane szczegółowo w planie finansowym. Należy określić ilość dostępnych środków finansowych w porównaniu z kosztami projektu i odpowiednio, stosunek własnych funduszy do długu. Założenia finansowe należy przedstawić w Euro i walucie lokalnej.

ESCO

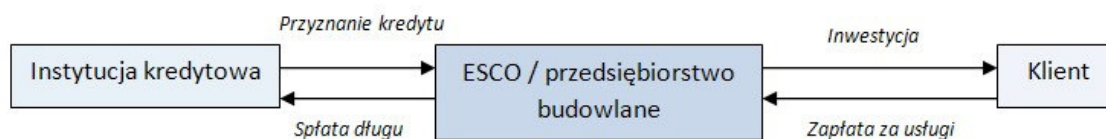
Firmy Usług Energetycznych (ESCO) mogą odegrać znaczącą rolę w procesie poprawy efektywności energetycznej. Ten instrument finansowy powinien zwiększać możliwości inwestycyjne. Firmy typu ESCO realizują kompleksowe usługi w zakresie gospodarowania energią w oparciu o umowy na wykonanie, udzielając gwarancji uzyskania oszczędności. ESCO działa jako główny wykonawca, postępując się narzutami i zyskiem jest w stanie finansować przedsięwzięcia i gwarantować wysoką jakość wykonania projektu/budowy. ESCO minimalizuje ryzyko grożące klientowi ze strony wygórowanych kosztów realizacji inwestycji i nieosiągniętych oszczędności. Na życzenie klienta firma dba również o utrzymanie i obsługę instalacji. Wyzwaniem we współpracy firmy ESCO z klientem jest rozwianie jego wątpliwości dotyczących jakości usługi oraz wysokości wynagrodzenia ESCO za usługi. Sukces firmy typu ESCO zależy od jej elastyczności i zdolności do zaspokojenia potrzeb klienta.

Zwyczajowo ESCO zobowiązuje się do zapewnienia poprawy efektywności energetycznej i zapewnienia oszczędności poprzez zawarcie kontraktu na usługę. Klient natomiast zobowiązuje się do przestrzegania harmonogramu spłat.

Podstawową zasadą działalności firm ESCO jest dostarczenie finansowania opartego na opłacalności efektywności. Uzależnienie opłat od wywiązania się ESCO z zapewnienia oszczędności energetycznych pozwala szybko i ostatecznie rozwiązać wszelkie wątpliwości klientów. Warunkowe spłaty wymagają realizacji inwestycji zgodnej z projektem, co zapobiega przekroczeniu budżetu. W ten sposób efektywność przedsięwzięcia spoczywa bezpośrednio na firmie ESCO. Struktura rynkowa pozwala firmom typu ESCO na zaoferowanie takiej usługi, a tym samym na stworzenie nowej gałęzi rynku oraz przyciągnięcie do niej zarówno klientów jak i banków.

Kredyty/pożyczki mogą być wykorzystywane do finansowania inwestycji efektywnych energetycznie w przypadku projektów dotyczących kontraktowania dostaw energii. Inwestycję można sfinansować przy pomocy kredytu udzielonego przedsiębiorstwu budowlanemu, ESCO lub klientowi. Poniższy schemat obrazuje tradycyjny model finansowania przedsięwzięcia przez trzecią stronę, gdy projekt dotyczący zapewnienia efektywności energetycznej jest finansowany poprzez firmę budowlaną lub przedsiębiorstwo usług energetycznych (ESCO).

Rys. 2 – Finansowanie projektu dotyczącego zapewnienia efektywności energetycznej przez ESCO lub przedsiębiorstwo budowlane

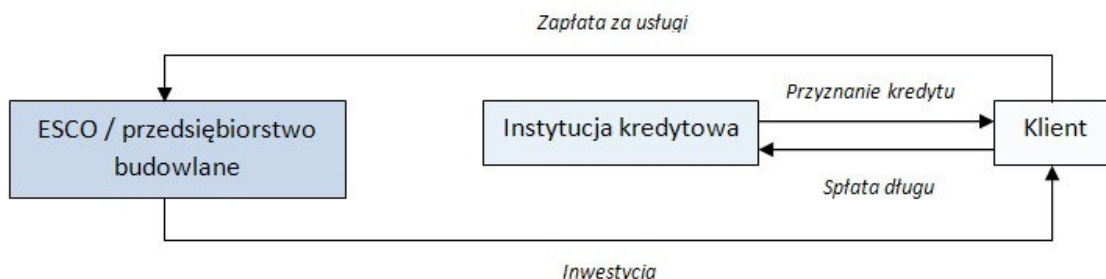


W powyższym przypadku przedsiębiorstwo budowlane / ESCO:

- finansuje działania podnoszące efektywność energetyczną z linii kredytowej

Inny model finansowania projektów dotyczących zapewnienia efektywności energetycznej przy pomocy kredytów dotyczy klienta, jako użytkownika kredytu. Ten model jest preferowany w modelu finansowania przedsięwzięcia przez trzecią stronę, gdy klient dysponuje lepszymi warunkami finansowymi niż przedsiębiorstwo ESCO. Model ten można uznać za zarządzanie operacyjne przedsięwzięciem efektywności energetycznej.

Rys. 3 – Finansowanie projektu przez klienta, za pomocą kredytu



W przypadku tego modelu, ESCO otrzymuje niezbędne środki finansowe od klienta i inwestycja jest finansowana z linii kredytowej klienta. Finansowanie przedsięwzięcia przy pomocy kredytu/pożyczki można łatwo połączyć z innymi formami finansowania, np. dotacjami i subsydiami. W rzeczywistości powszechnym rozwiązaniem jest połączenie środków finansowych klienta z ESCO. Często klient uzyskuje dotacje z innych programów wsparcia publicznego.

Finansowanie przedsięwzięcia przy pomocy kredytu pociąga za sobą określone bezpośrednie koszty finansowe. Jednak całkowity koszt uzyskania kredytu zależy od ryzyka związanego z udzieleniem danego kredytu. Niektóre z kosztów finansowych podlegają negocjacji, np. wysokość odsetek, kosztów administracyjnych czy długość okresu spłaty.

Ważną kwestią związaną z wykorzystaniem kredytu jest opodatkowanie. Odsetki od kredytu zmniejszają postawę opodatkowania. To samo dotyczy rat kontraktu energetycznego- jako wydatki operacyjne, również pomniejszają one podstawę opodatkowania. Jednakże, kredytobiorca jest

ekonomicznym i prawnym właścicielem inwestycji. Inwestycja jest wykazywana w księgach rachunkowych i podlega amortyzacji. Stawki amortyzacji podlegają opodatkowaniu i zmniejszają przychód beneficjenta.

Zabezpieczenia związane z udzieleniem kredytu są uzależnione od zdolności kredytowej klienta, a nie od samego projektu. Zazwyczaj wymaga się 20% wkładu własnego. Niektóre instytucje finansowe wymagają własności ziemskiej i odpowiedzialności osobistej jako zabezpieczeń.

Wyróżnia się 2 typy pożyczek:

- Pożyczka związana z przepływami pieniężnymi
- Pożyczka związana z bilansem przedsiębiorstwa

Projekty efektywności energetycznej są zazwyczaj oparte na pożyczkach związanych z bilansem przedsiębiorstwa. W tym przypadku majątek przedsiębiorstwa stanowi zabezpieczenie wobec ryzyka projektu. Z punktu widzenia instytucji finansowej pożądanym jest scedowanie ryzyka kredytowego na przedsiębiorstwo ESCO.

Z uwagi na bilans przedsiębiorstwa i aspekty księgowo, decydując się na finansowanie przy pomocy kredytu należy uwzględnić następujące kwestie: w związku z własnością ekonomiczno-prawną, kredyt ujemnie wpływa na bilans przedsiębiorstwa, wprowadzając niekorzystny stosunek między pasywami i aktywami. W perspektywie długoterminowej wpływa to na zdolność kredytową przedsiębiorstwa i utrudnia dostęp do dalszego kapitału. Jeżeli kredytobiorcą jest instytucja publiczna wartość kredytu musi spełniać warunki z Maastricht.

Finansowanie przedsięwzięć kredytem jest obarczone kosztami administracyjnymi, które wpływają negatywnie na proces finansowania. Do wad należy również zaliczyć to, iż bank rzadko dysponuje narzędziami pozwalającymi poprawnie wyliczyć długoterminowe przepływy pieniężne, związane z inwestycjami zwiększającymi efektywność energetyczną (usługi energetyczne nie zawierają się w kompetencjach banków).

Zalety finansowania przedsięwzięć przy pomocy kredytu:

- możliwość płynnego dopasowywania warunków finansowania do sytuacji rynkowej przez czas trwania umowy
- pewna dowolność uzgadniania ostatecznych warunków umowy kredytowej
- możliwość łączenia z innymi źródłami finansowania

Najpoważniejsze wady kredytowania przedsięwzięć to:

- w związku z brakiem kadry specjalizującej się w technologiach energetycznych i potencjalnych oszczędnościach energii, zatrudnianej przez instytucje finansowe, pozyskanie wsparcia banku może być trudne zwłaszcza w przypadku bardziej złożonych projektów.
- dość wysokie koszty administracyjne związane z obsługą kredytu, także po uwzględnieniu przepisów podatkowych.
- negatywny wpływ na bilans przedsiębiorstwa, odliczenia amortyzacyjne podlegają opodatkowaniu.

Firmy usług energetycznych i kontrakty efektywności energetycznej

Rodzaje umów energetycznych:

- kontraktowanie dostaw energii (ESCO)
- kontraktowanie efektywności energetycznej (EPC).

W odniesieniu do modernizacji budownictwa mieszkalnego, należy podkreślić, że drugi rodzaj umowy jest raczej trudny do pozyskania. Łatwiej jest doprowadzić do zawarcia umowy z firmą o usługi energetyczne, objęte gwarancją, o ile to możliwe.

Firmy usług energetycznych i umowy o dostawę energii

Umowa o dostawę energii to umowa długoterminowa, w ramach której obsługa jednostki generującej energię leży po stronie firmy usług energetycznych. Głównym przedmiotem umowy między firmą a klientem jest dostawa energii o określonej jakości, przez określony okres czasu. W celu osiągnięcia pożądaných efektów ekonomicznych i ekologicznych potrzebna jest optymalizacja działań.

Oferta działalności firmy usług energetycznych może obejmować: finansowanie, projektowanie, wykonanie, eksploatację i optymalizację pracy jednostki wytwarzającej energię.

Zakres usług może obejmować także zarządzanie, zakup paliwa oraz sprzedaż energii.

Wynagrodzenie za oferowane usługi obejmuje również koszty rozliczeń.

Rozwiązanie można stosować dla każdego rodzaju budynków, zarówno nowych jak i istniejących.

Typowy zakres umowy dotyczy dostaw ciepła i ciepłej wody użytkowej. Szereg tego typu umów zostało zrealizowanych w niemieckim sektorze budownictwa mieszkalnego. Stowarzyszenia właścicieli nieruchomości zawierały umowy z zewnętrznym wykonawcą, którym zazwyczaj była jednostka pomocnicza niemieckiego przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, mająca za zadanie planowanie, modernizację, instalację i obsługę nowych systemów grzewczych.

Można wyróżnić następujące rodzaje umów:

- **inwestycyjna:** wykonawca ponosi pełną odpowiedzialność finansową za nowy system grzewczy. Płynność finansowa i bilans firmy nie zostają w żaden sposób obciążone. Oferowane usługi zazwyczaj obejmują dostawy ciepła, lub dostawy ciepła i ciepłej wody użytkowej. Wykonawca jest właścicielem instalacji, lecz jego odpowiedzialność za utrzymanie i obsługę instalacji jest ograniczona zgodnie z warunkami zawartymi w umowie.
- **administracyjno-serwisowa:** Właściciel budynku jest odpowiedzialny za inwestycje w nowe instalacje, wykonawca będzie odpowiedzialny za ich eksploatację, optymalne działanie i obsługę.

Z punktu widzenia właścicieli nieruchomości należy podkreślić poniższe zalety **umów inwestycyjnych**, szczególnie ważne dla pomyślnego finansowania przedsięwzięć modernizacyjnych instalacji energetycznych:

- jedna osoba wyznaczona do kontaktu w kwestiach dot. ogrzewania
- wykonawca/ESCO współpracuje z lokalną siecią biur projektowych oraz uczestniczy w lokalnym rynku dostawców materiałów i urządzeń
- wykonawca/ESCO specjalizuje się w zagadnieniach finansowania przedsięwzięć z różnych źródeł
- przedsięwzięcie jest finansowane przez wykonawcę /ESCO
- profesjonalne całodobowe usługi serwisowe (dokładnie sprecyzowane w umowie)
- wykonawca/ESCO wystawia rachunki za dostarczone ciepło, zgodnie z umową
- jeżeli wykonawca/ESCO jest odpowiedzialny za grupę ciepłowni, może je wyposażać w podobne technologie, co pozwala na zachowanie jednakowej jakości dostaw do sektora mieszkalnego oraz zmniejszenie kosztów operacyjnych
- kolejne przedsięwzięcia można planować w udoskonalony sposób, dzięki wiedzy zdobytej przez wykonawcę/ESCO w poprzednich realizacjach
- wzrost zadowolenia mieszkańców budynków i ich właścicieli z uwagi na większą wartość nieruchomości.

Potencjalne wady kontraktowania dostaw energii są następujące:

- długi okres umowy skutkuje uzależnieniem od wykonawcy
- koszty umów związane z ich przygotowaniem
- obniżona przejrzystość rzeczywistych kosztów.

Umowy kompleksowe grupy budynków

Jeżeli konieczna jest kompleksowa modernizacja istniejących budynków, prawidłowa realizacja umowy wymaga wielu uzgodnień między projektantami a właścicielami, zwłaszcza, że zazwyczaj działania modernizacyjne nie mogą zostać sfinansowane z opłat za dostawę energii czy z oszczędności energetycznych. Kompleksowe umowy dotyczą dodatkowych działań związanych z renowacją struktury budynku (docieplenia przegród zewnętrznych) lub instalacji grzewczych (wymiana grzejników, izolacja przewodów).

W przypadku wyżej omówionych umów mogą wystąpić następujące problemy:

- z uwagi na granice własności osobno ujęte powinny być kwestie zabezpieczenia instalacji, ocenę ryzyka, zakres usług i praw do użytkowania instalacji oraz dostępu
- zwrot kosztów poniesionych na działania modernizacyjne wymaga zapłaty z dopłat uzyskanych przez inwestora lub całkowitego finansowania inwestycji.

Umowa o efekt energetyczny (EPC)

Umowa o efekt energetyczny (zwana inaczej umową z gwarancją oszczędności energetycznych) ma na celu optymalizację pracy automatycznych instalacji w budynkach i eksploatacji budynku, poprzez współpracę z wykonawcą opartą na partnerstwie. Głównym przedmiotem umowy między wykonawcą i klientem jest wdrożenie inwestycji mających na celu modernizację budynków skutkującą obniżonym zużyciem energii. Działania na nakierunkowane na osiągnięcie gwarantowanych celów zwłaszcza w zakresie efektywności ekonomicznej, oszczędności energii i instalacji klimatyzacyjnej. Elementem wyróżniającym ten rodzaj umowy, jest finansowanie inwestycji poprzez gwarantowaną obniżkę kosztów energii wynikającą z poprawionej efektywności energetycznej, na warunkach uzgodnionych w umowie. Oferowany zakres umowy dotyczy: finansowania, projektowania, instalacji źródeł wytwarzania energii, przesyłu i wykorzystania energii oraz obsługi całej instalacji. Umowa zazwyczaj obejmuje również szkolenie użytkowników instalacji. Wynagrodzenie za otrzymane usługi jest uzależnione od osiągniętych oszczędności.

Różnice między wyżej omówionymi rodzajami umów są zestawione w poniższej tabeli:

	Umowy o dostawę energii	Umowy o efekt energetyczny
Zakres stosowania	Nowe, wymieniane i/lub rozbudowywane instalacje dostarczające energię	Inwestycje racjonalizujące w całym zakresie wykorzystania energii (zarówno po stronie podaży jak i popytu)
Oferowana usługa	Finansowanie, projektowanie, montaż i obsługa instalacji wytwarzających energię (dostawa mediów)	Finansowanie, projektowanie, instalacja i wsparcie poszczególnych działań zwiększających oszczędności energetyczne

Finansowanie	Opłata za dostarczaną energię (ciepło, energię elektryczną, chłód)	Użytkownik wypłaca wynagrodzenie w wysokości uzależnionej od osiągniętych oszczędności kosztów eksploatacyjne i kosztów energii
Zalety	Znajomość rynku przez wykonawcę pozwala na uzyskanie korzystnych warunków zakupu oraz warunków dostaw energii. Efektywność wzrasta dzięki inwestycjom w nowe instalacje.	Know-how wykonawcy pozwala osiągać wysokie gwarantowane oszczędności kosztów energii poprzez cały okres trwania umowy
Główne cechy umów	<ul style="list-style-type: none"> - przedmiot umowy: dostawa ciepła, energii elektrycznej, chłód (dostawa mediów) - rozłożone ryzyko - czas trwania umowy - określenie zapotrzebowania na media - określenie warunków dostaw 	<ul style="list-style-type: none"> - przedmiot umowy: gwarantowana obniżka kosztów eksploatacyjnych i kosztów energii - rozłożone ryzyko - czas trwania umowy - alokacja osiągniętych oszczędności - określenie kosztów bazowych energii

Umowy o efekt energetyczny to model finansowania przez trzecią stronę, co oznacza, że zewnętrzna instytucja dostarcza środków finansowych na inwestycje oraz amortyzuje je poprzez udział w osiągniętych oszczędnościach. Umowy o efekt energetyczny są zazwyczaj stosowane przez instytucje publiczne. Inwestycje tego typu są finansowane z planowanego budżetu kosztów działania, który ze względu na trudną sytuację finansową instytucji publicznych nie jest przedmiotem wymagań redukcji. Inne modele finansowania wymagają aby plan budżetu został odpowiednio zwiększony lub, aby uchwalono nowy budżet.

Dotychczas umowy o efekt energetyczny nie stały się powszechną alternatywą dla takich form finansowania jak umowy z planowanymi spłatami czy leasing, gdyż w tym przypadku pojawia się ryzyko biznesowe przedsięwzięcia związane z uzyskaniem planowanego efektu. Innymi słowy, w przypadku spłat pożyczki czy leasingu okresowe spłaty na rzecz trzeciej strony są określone z wyprzedzeniem, na cały okres trwania umowy. W przypadku umów o efekt energetyczny spłaty są uzależnione od rzeczywistych osiągniętych oszczędności kosztów energii.

Rozłożenie ryzyka, będące kluczową kwestią przy udzielanej gwarancji, jest czynnikiem decydującym dla umów o efekt energetyczny. Inne cechy umowy, jak okres trwania, określenie osiągniętych oszczędności i bazowych kosztów energii opisują stosunek umowy w sensie komercyjnym.

Inne rodzaje umów

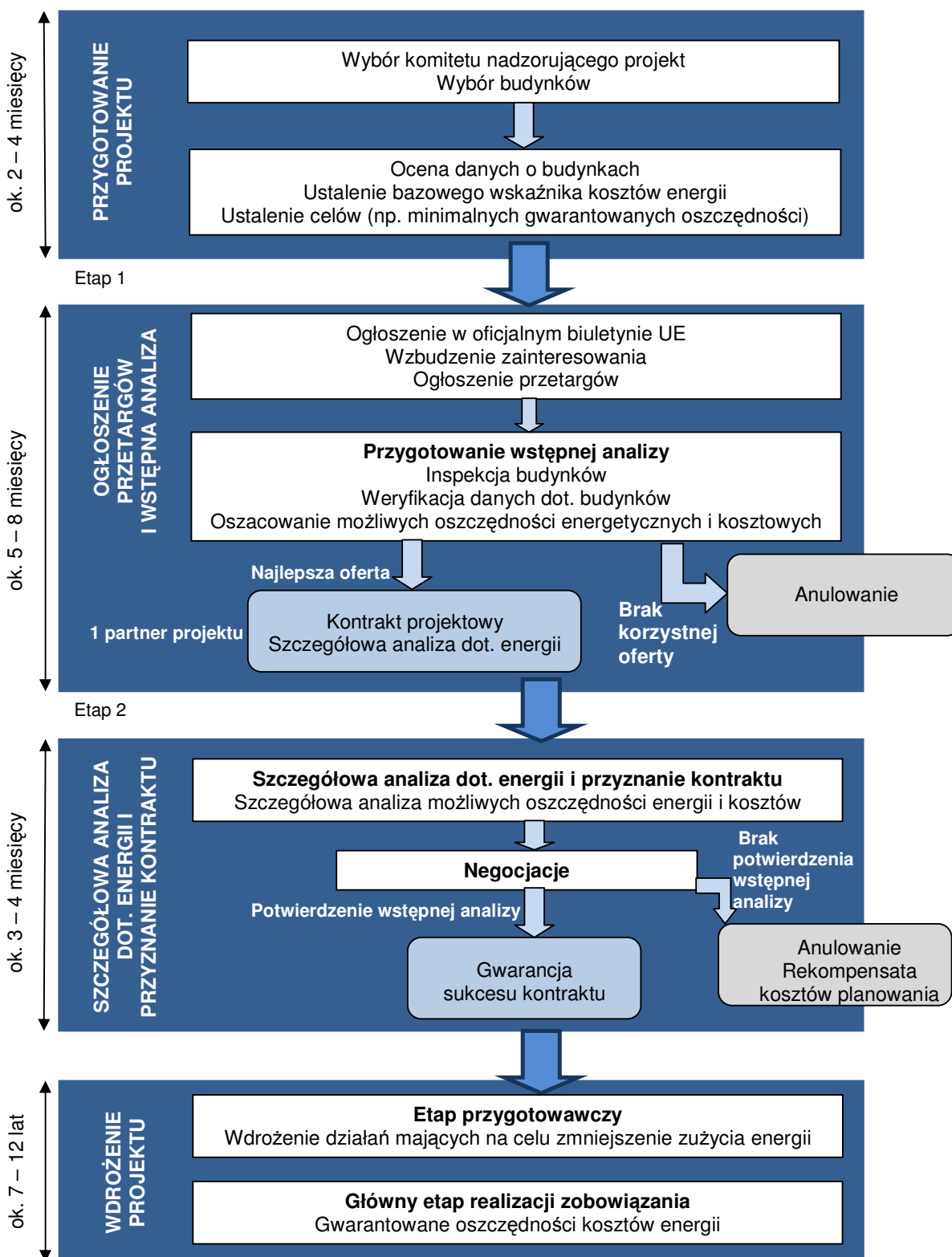
Poniższa tabela zawiera zestawienie innych modeli umów.

Rodzaj umowy	Charakterystyka
Umowa o finansowanie (leasing przez stronę trzecią)	Po stronie wykonawcy leży jedynie zaplanowanie inwestycji, finansowanie urządzeń i instalacji. Usługa jest refinansowana przez opłaty dzierżawne wnoszone przez właściciela modernizowanego budynku. Działania te są przedmiotem optymalizacji. Wykonawca ponosi ryzyko obsługi instalacji.
Umowa o eksploatację	Właściciel budynku i wykonawca zawierają spółkę, która projektuje, finansuje i eksploatuje instalacje.
Umowa o administrowanie	Wykonawca nie tylko dostarcza określone usługi energetyczne (dostawa energii, oszczędności energetyczne) ale również sprawuje pełną administrację budynkiem
Umowy o wykorzystanie energii słonecznej	Kolektory oraz ogniwa fotowoltaiczne są wykorzystywane w umowach o wykonanie instalacji, oraz do pewnego stopnia w umowach o poprawę efektywności (np. dla basenów zewnętrznych i wewnętrznych)
Umowa o dodatkowy wkład	<p>Klient uczestniczy w realizacji zaplanowanych działań poprzez ich dofinansowanie z funduszy na budownictwo, czyli przekazuje te środki wykonawcy. Wykonawca może je wykorzystać do skrócenia okresu amortyzacji lub do sfinansowania dodatkowych działań, np. renowacyjnych. Takie rozwiązanie ma zastosowanie, gdy klient może uzyskać lepsze warunki pozyskania funduszy lub gdy osiągnane oszczędności nie pokrywają w całości wydatków wykonawcy poniesionych w czasie trwania kontraktu.</p> <p>Specjalnym przypadkiem jest całkowite sfinansowanie wydatków wykonawcy poprzez klienta, który w zamian otrzymuje gwarantowane usługi poprzez cały okres trwania umowy.</p>
Umowa kompleksowa na dostawę energii i gwarantowane oszczędności energetycznych	W tym mieszanym modelu zarządzanie gospodarką energetyczną (dostawa ciepła lub innych mediów) obejmującym wsparcie i obsługę instalacji wykonanych przez wykonawcę jest połączone z działaniami skutkującymi gwarantowanym obniżeniem kosztów energii.

Innym ważnym czynnikiem różnicującym umowy jest rodzaj i zakres odpowiedzialności spoczywającej na wykonawcy. Jeżeli przedmiotem umowy jest np. tylko wymiana i optymalizacja działania instalacji świetlnej mamy do czynienia z umową opartą na pomiarze. Jest to rodzaj umowy odpowiedni dla pojedynczych prostych działań, określonych przez właściciela obiektu z wyprzedzeniem.

W przypadku budynków o skomplikowanej strukturze, zespołu budynków, budynków z instalacjami o wysokim stopniu skomplikowania jak szpitale lub baseny, zastosowanie mają tzw. umowy o potencjalny efekt. Wykonawca szacuje odpowiedzialność za zarządzanie energią w budynku i inne koszty eksploatacyjne (np. gospodarka wodno-ściekowa). Następnie dąży do osiągnięcia potencjalnych oszczędności w poszczególnych obszarach działania. W związku z wysokimi kosztami inwestycyjnymi czas trwania umowy wynosi 10-12 lat. Poza działaniami poprawiającymi automatyzację instalacji, można również podjąć działania wpływające na strukturę budynku. Jednak rzadko udaje się sfinansować te działania jedynie z oszczędności kosztów energii.

Zwłaszcza w przypadku skomplikowanych budynków, przygotowanie projektów w oparciu o gwarantowany efekt energetyczny, należy przeprowadzać w dwóch etapach, przedstawionych na schemacie poniżej:



W przypadku modelu czasowego, oszczędności osiągnięte w związku z redukcją kosztów energii trafiają do wykonawcy, skracając w ten sposób okres spłaty. Klient wypłaca raty kontraktowe, odpowiadające osiąganym oszczędnościom. Wykonawca korzysta z rat w celu pokrycia poniesionych wydatków, w szczególności kosztów inwestycyjnych powiększonych o pewną stopę zysku. Klient osiąga oszczędności dopiero po upływie kontraktu. Z drugiej strony, w ten sposób kontrakt upływa szybciej niż np. w modelu partycypacyjnym.

W tym drugim klient czerpie oszczędności od początku okresu zobowiązania. Wielkość oszczędności przypadających klientowi zostaje określona w kontrakcie- zazwyczaj jest to co najmniej 10% całkowitych osiąganym oszczędności. W związku z niższymi wpływami wykonawcy kontrakt będzie trwał dłużej niż w przypadku modelu czasowego. Oznacza to jednak mniejsze natychmiastowe odciążenie klienta.

Zalety umów o efekt energetyczny:

- zabezpieczenie usług energetycznych kontraktem
- sędowanie odpowiedzialności na osoby trzecie
- gwarantowana obniżka rocznych kosztów zapewnienia mediów
- zachęty finansowe do dalszej obniżki kosztów dostaw mediów
- zmniejszenie zużycia energii, emisji CO₂ i zużycia wody
- kontraktowo zagwarantowane zachowanie, a nawet wzrost, wartości budynku, montaż innowacyjnych instalacji
- odciążenie budżetu klienta
- wykorzystanie zalet wykonawcy w zakresie warunków finansowych, know-how i dostępu do rynku, na potrzeby projektu
- kontrakt może zawierać usługi dodatkowe, np. szkoleniowe

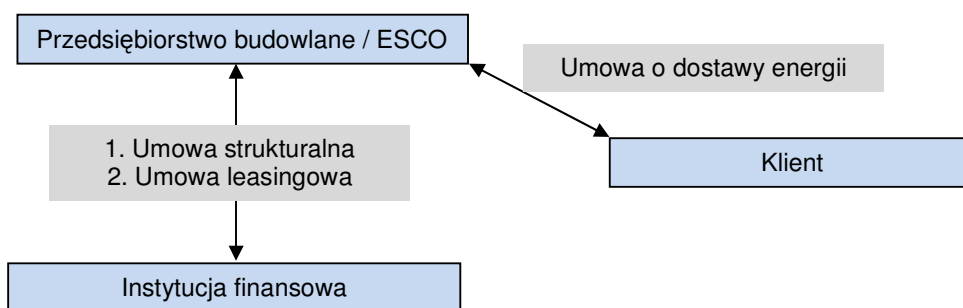
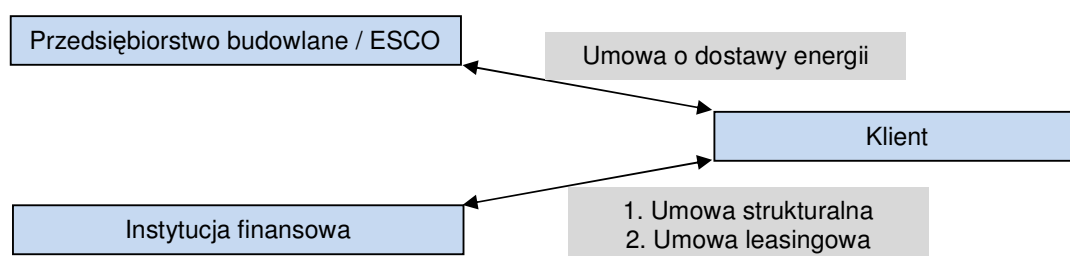
Umowy o efekt energetyczny znajdują zastosowanie wyłącznie w istniejących budynkach, z wyłączeniem budownictwa mieszkalnego. Możliwe jest połączenie paru budynków w zasób budowlany.

Leasing

Istnieją jeszcze dwa innowacyjne rozwiązania finansowe, odpowiednie do zastosowania w przypadku inwestycji zwiększających efektywność energetyczną, pozwalające zmniejszyć ryzyko finansowe projektów poprzez poprawę płynności finansowej przedsiębiorstw. Jest to leasing i forfaiting. W porównaniu z pożyczkami i gwarancjami stanowią one osobne usługi finansowe.

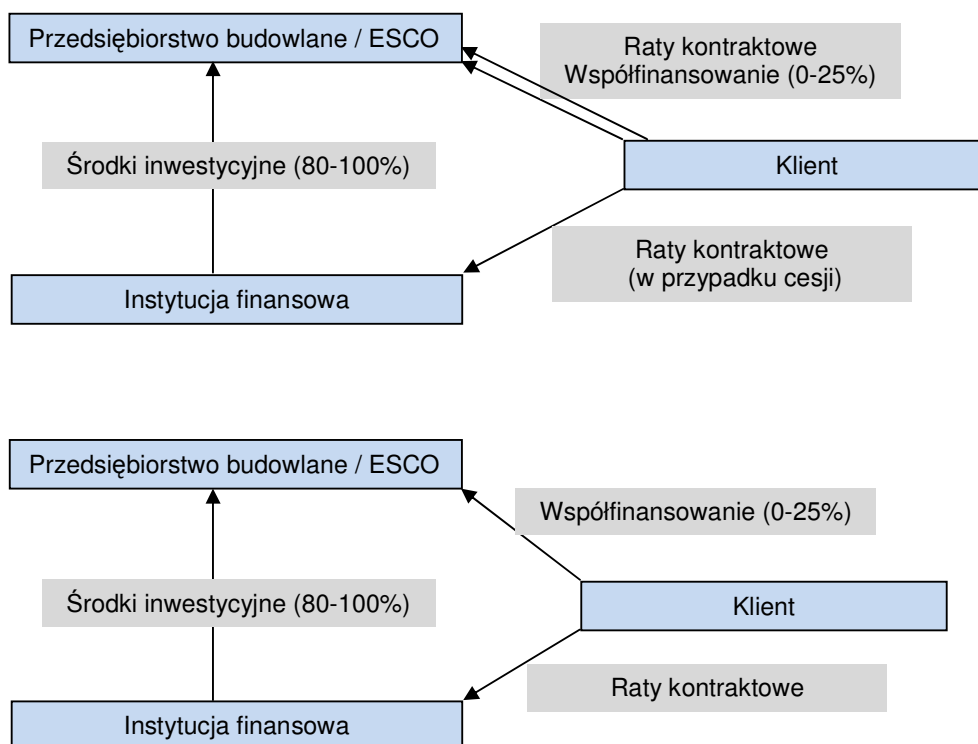
Ich podstawową cechą jest to, że nie zwiększają one majątku przedsiębiorstwa, nie wpływają zatem na bilans. W dalszej części zostaną omówione dwa rodzaje usług leasingowych: **leasing operacyjny i finansowy**.

Leasing jest umownym stosunkiem cywilnoprawnym. W ramach leasingu jedna ze stron umowy (finansujący, leasingodawca) przekazuje drugiej stronie (korzystającemu, leasingobiorcy) prawo do korzystania z określonego dobra materialnego na pewien uzgodniony w umowie leasingu okres, w zamian za ustalone ratalne opłaty (raty leasingowe). W przypadku projektów dotyczących efektywności energetycznej, leasingobiorcą może być przedsiębiorstwo ESCO lub klient- właściciel budynku. Schematy przedstawione w dalszej części rozdziału możliwe relacje leasingowe między ESCO, klientem a instytucją finansową (leasingodawcą). W pierwszym przypadku leasingobiorcą jest klient, w drugim- ESCO.



W obu przypadkach ESCO odpowiada za planowanie i wdrażanie inwestycji zwiększających efektywność energetyczną oraz za zaplecze operacyjne. Instytucja finansowa może przejąć na siebie dodatkowe usługi finansowe oraz administracyjne i podpisuje kontrakt z ESCO lub z klientem.

Ze względu na przepływy pieniężne wyróżniamy dwa rodzaje finansowania inwestycji.



W obu przypadkach leasingodawca finansuje inwestycję zwiększającą efektywność energetyczną, planowaną i realizowaną przez przedsiębiorstwo budowlane / ESCO. W związku z tym, że zarządzanie finansowe zostaje przekazane instytucji leasingowej, jest ona odpowiedzialna również za kwestie współfinansowania. W skutek tego, wysiłki ESCO mające na celu pozyskanie dodatkowych środków finansowych z innych programów są zminimalizowane, jeśli instytucja leasingowa pełni pełne zarządzanie finansowe. Roszczenia ESCO względem klienta dotyczące spłaty rat kontraktowych mogą być scedowane na instytucję leasingową w celu bezpośredniej spłaty należności. Jeżeli leasingobiorcą jest klient, ESCO będzie otrzymywało jedynie zapłatę za usługi objęte kontraktem, czyli np. obsługę instalacji.

Zgodnie z niemieckim prawem handlowym i podatkowym dostępne są następujące rozwiązania leasingowe:

- umowa leasingowa bez opcji własnościowej – użytkowanie dóbr po wygaśnięciu umowy nie jest określone w umowie
- umowa leasingowa z opcją zakupu – możliwość wykupu dóbr po wygaśnięciu umowy leasingowej
- umowa leasingowa z opcją przedłużenia okresu umownego
- umowa leasingowa z milczącą klauzulą przedłużenia

Podstawowym elementem umów leasingowych jest ustalony okres trwania umowy. W czasie trwania tego okresu, nie można zakończyć stosunku umownego. Aby zapewnić poprawną księgowość dotyczącą urządzeń prowadzoną przez wykonawcę, lub trzecią stronę, zastosowanie mają odpowiednie, właściwe dla kraju, przepisy prawne. W przypadku inwestycji zwiększających efektywność energetyczną, wybór rozwiązania leasingowego musi być każdorazowo dostosowany do sytuacji i wymaga zaangażowania dyplomowanych księgowych od wczesnego etapu inwestycji.

Jak wcześniej wspomniano, istnieją dwa podstawowe rodzaje leasingu: operacyjny i finansowy. W dalszej części rozdziału zostaną one szczegółowo omówione.

Leasing operacyjny

Leasing operacyjny to specyficzna forma leasingu, bardzo podobna do dzierżawy. Zawiera on jednak usługi dodatkowe, nietypowe dla stosunków dzierżawnych.

Typowe elementy leasingu operacyjnego:

- zasadniczy okres trwania umowy nie jest określony, prawo do zerwania umowy
- alternatywnie: bardzo krótki zasadniczy okres trwania umowy bez możliwości jej zerwania
- leasingodawca ponosi pełne ryzyko inwestycyjne
- dodatkowe usługi jak obsługa urządzeń, czy naprawa

Bezpośrednimi kosztami finansowymi, występującymi w leasingu operacyjnym, są: raty leasingowe, pojedyncze opłaty związane z przygotowaniem umowy leasingowej itp. Z leasingiem operacyjnym można łatwo połączyć inne dotacje. Z prawnego punktu widzenia okres finansowania projektu jest uzależniony od specyfiki obiektu inwestycji: dla ruchomości zasadniczy okres trwania umowy leasingowej powinien się pokrywać z 40-90% czasu użyteczności obiektu. Dla nieruchomości maksymalny czas finansowania wynosi 90% okresu użyteczności. W przypadku inwestycji w efektywność energetyczną, leasing operacyjny może pokryć jedynie dzierżawne usługi energetyczne (np. opracowanie projektu). W kontekście umów o efekt energetyczny należy podkreślić, że finansowanie inwestycji przy wykorzystaniu leasingu operacyjnego wyklucza automatyczny transfer własności po upływie stosunku leasingowego. Leasingodawca pozostaje właścicielem inwestycji po wygaśnięciu umowy. Natomiast przez cały okres trwania kontraktu, leasingodawca jest zobowiązany do wypełniania obowiązków w zakresie obsługi i napraw, określonych w umowie leasingowej.

W leasingu operacyjnym, główne zabezpieczenie stanowią przepływy pieniężne projektu oraz leasingowane dobra. Innym wymogiem jaki powinny spełniać inwestycje objęte leasingiem operacyjnym to udział własnościowy na poziomie 0-20%. Powszechnym jest stosowanie dodatkowych ubezpieczeń obiektów projektowych (np. ubezpieczenie od przerwania usług).

Pod kątem podatkowym, leasing operacyjny posiada następujące zalety:

- raty leasingowe w całości podlegają odliczeniu od podatku (są zaliczane w poczet kosztów uzyskania przychodu)

- właścicielem leasingowanych dóbr jest instytucja finansowa i wszelkie odliczenia, odsetki i amortyzacja są wykazywane w jej dokumentach finansowych
- instytucja finansowa może jako leasingodawca zastosować inne stawki amortyzacyjne, wpływające na skrócenie okresu amortyzacji
- płacone odsetki nie są objęte podatkiem VAT

Z punktu widzenia księgowości, między leasingiem operacyjnym i finansowym występują pewne różnice. W leasingu operacyjnym, leasingodawca pozostaje prawnym i ekonomicznym właścicielem przedmiotu objętego leasingiem, jest on zaliczany do jego środków trwałych i on dokonuje odpisów amortyzacyjnych do przedmiotu umowy. Obiekt leasingu nie jest wykazywany w dokumentach finansowych leasingobiorcy. Również przyszłe zobowiązania wynikające z umowy leasingowej nie podlegają wykazowi w dokumentach leasingobiorcy. W przypadku leasingu finansowego ekonomicznym właścicielem dobra jest leasingobiorca, a dzierżawa i dobra muszą być wykazane w jego bilansie.

W leasingu operacyjnym należy oszacować koszty administracyjne i zarządu. Czynnikiem, mogącym pozytywnie wpłynąć na stosowanie leasingu operacyjnego jest pomoc ekspertów pracujących w instytucji leasingowej. Są oni źródłem wiedzy prawnej i podatkowej a ich pomoc może znacząco zmniejszyć wysiłki po stronie klienta. W leasingu operacyjnym księgowość przedmiotu umowy należy do obowiązków leasingodawcy.

Istotną wadą leasingu operacyjnego jest prawny wymóg wymienialności przedmiotu leasingu. Wymóg ten oznacza, że leasingowane dobro można bez przeszkód usunąć z danego miejsca zastosowania i w ten sam sposób wykorzystać w innym miejscu. Oznacza to, że leasing operacyjny można zastosować tylko w przypadku niektórych dóbr. Inną wadą jest brak możliwości przerwania umowy w podstawowym okresie jej trwania, co ogranicza elastyczność tego instrumentu finansowego.

Leasing finansowy

Leasing finansowy stanowi typowe rozwiązanie leasingowe. W przypadku leasingu finansowego ryzyko inwestycyjne ponosi leasingobiorca. Leasingobiorca ponosi natomiast ryzyko kredytowe i odpowiedzialność za usługi, zawarte w umowie leasingowej. Przedmiot umowy leasingu jest zaliczany do środków trwałych korzystającego.

Cechy charakterystyczne dla leasingu finansowego:

- oznaczony czas trwania umowy, bez możliwości wcześniejszego zakończenia
- ryzyko inwestycyjne ponosi leasingobiorca
- może być wykorzystany dla dowolnego dobra
- dostępne różne metody postępowania po zakończeniu podstawowego okresu trwania
- leasingobiorca jest odpowiedzialny za zachowanie wartości przedmiotu umowy (ubezpieczenie, utrzymanie..)

Leasing finansowy pozwala firmie na zakup dobra (np. modernizację budynku) nawet jeśli firma nie nabydzie dobra. Ryzyko inwestycyjne leży po stronie leasingobiorcy, natomiast leasingodawca ponosi ryzyko kredytowe i inne ryzyka pozyskania kapitału. W przeciwieństwie do leasingu operacyjnego, korzystający staje się właścicielem dóbr objętych umową leasingową. W związku z tym leasing finansowy stanowi niejako połączenie leasingu operacyjnego i kredytu.

Wiele elementów tego rozwiązania jest podobnych do finansowania przy pomocy kredytu, poza kwestiami refinansowania i zabezpieczenia, które są bliższe rozwiązaniom typowym dla podejścia projektowego.

Zalety leasingu finansowego warte podkreślenia:

- rozwiązanie korzystne dla właścicieli projektu, którzy mają ograniczony dostęp do źródeł finansowania w związku z brakiem wcześniejszej historii kredytowej, niemożnością wykorzystania pożyczek lub dotacji
- leasingobiorca stopniowo buduje własność przedmiotu leasingu
- leasingobiorca może wziąć na siebie odpowiedzialność za zachowanie wartości/jakości przedmiotu leasingu, jego obsługę/utrzymanie oraz oszczędności energetyczne (dokładne warunki określone w umowie).

Bezpośrednie koszty finansowe kształtują się podobnie jak w przypadku leasingu operacyjnego. Główna różnica dotyczy kwestii własnościowych poszczególnych uczestników umowy: jak już zostało wcześniej wspomniane, w leasingu finansowym przedmiot leasingu staje się własnością leasingobiorcy w sensie ekonomicznym, lecz pod względem prawnym jego właścicielem nadal pozostaje instytucja leasingowa. Aby narzędzie to można było wykorzystać w przypadku umów o efekt energetyczny koniecznym jest, aby prawo do własności przedmiotu nie przechodziło automatycznie pod koniec okresu umowy (bez refundacji). W tym przypadku transakcja stanowiłaby rodzaj umowy sprzedaży.

Różnica między leasingiem operacyjnym a finansowym dotyczy również wymaganych zabezpieczeń mających pokryć ryzyko inwestycyjne. Mimo, że generalnie rzecz biorąc zabezpieczeniem jest rachunek przepływów pieniężnych projektu, zaś ryzyko operacyjne jest pokryte przy pomocy wykupu ubezpieczenia, leasing finansowy może wymagać udziału aż do 30% środków własnych.

Różnice pojawiają się także w kwestiach podatkowych oraz księgowych. W leasingu finansowym odsetki oraz amortyzacja zmniejszają podstawę opodatkowania. Nie podlegają natomiast odliczeniu spłacane raty. Amortyzacja jest liczona w sposób liniowy i wartość odsetek maleje w czasie. Będąc ekonomicznym właścicielem przedmiotu leasingu, korzystający musi wykazać go w swoich dokumentach księgowych, co negatywnie wpływa na bilans przedsiębiorstwa. Inna różnica dotyczy kosztów administracyjnych i zarządu, rozliczanych w przypadku leasingu operacyjnego również poprzez leasingobiorcę.

Ocena

W porównaniu z innymi instrumentami finansowymi leasing oferuje następujące zalety:

Rozważając **bezpośrednie koszty finansowe**, następujące kwestie mają znaczenie:

- jeżeli zadania finansowe zostają przekazane instytucji leasingowej, może ona dostarczyć również informacji na temat możliwości pozyskania dodatkowych dotacji lub rozwiązań podatkowych, dostarczając tym samym całościowe rozwiązanie finansowe dla klienta
- wykorzystanie dodatkowych dotacji jest możliwe przez finansującego w przypadku leasingu operacyjnego (leasingodawca jest ekonomicznym właścicielem leasingowanego dobra) oraz w leasingu finansowym przez korzystającego (leasingobiorca jest ekonomicznym właścicielem leasingowanego dobra).

Rozważając **wymagane zabezpieczenia**, następujące kwestie mają znaczenie:

- zazwyczaj nie są wymagane żadne dodatkowe zabezpieczenia, leasingowane dobro stanowi dla finansującego zabezpieczenie.
- zazwyczaj instytucja leasingowa jest w stanie oprzeć refinansowanie na rachunku przepływów pieniężnych projektu, a nie na korzystającym
- wyjątkowa sytuacja ma miejsce w przypadku leasingu finansowego: w tym przypadku leasingobiorca może zostać zmuszony do wykupu ubezpieczeń mających zabezpieczyć ryzyko operacyjne, uszkodzenie dóbr, itd.
- Wymagany wkład środków własnych jest w przypadku leasingu finansowego zazwyczaj wyższy niż w przypadku leasingu operacyjnego.

Rozważając **kwestie księgowe**, należy wziąć pod uwagę:

- leasing operacyjny i finansowy mogą zmniejszyć obciążenie budżetu korzystającego (dostarczając nawet 100% potrzebnego kapitału)
- leasing operacyjny i finansowy oferują możliwość finansowania projektów poza bilansem, nie zmniejszają zatem możliwości korzystania z kredytów

W porównaniu z pożyczkami/kredytami, zwłaszcza leasing operacyjny oferuje rozwiązanie pozytywnie wpływające na bilans korzystającego, zgodnie z tym, że zobowiązania wynikające z umów leasingowych nie muszą być wykazywane w dokumentach księgowych. W związku z tym, że zobowiązania wynikające z umowy leasingowej nie są traktowane jak zadłużenie, leasing stanowi dobre rozwiązanie dla podmiotów objętych limitami pożyczkowymi (np. gminy).

Rozważając **kwestie podatkowe**, poniższe jest prawdziwe dla leasingu operacyjnego:

- cała rata leasingowa stanowi koszt uzyskania przychodów i zmniejsza podstawę opodatkowania, w przypadku leasingu finansowego- tylko odpisy amortyzacyjne i odsetki.

- przyspieszona amortyzacja wynikająca ze skróconego okresu amortyzacji właściwego dla leasingodawcy, w przypadku leasingu finansowego amortyzacja jest liniowa
- VAT jest rozliczany rocznie i zależy od decyzji politycznych, w leasingu finansowym wartość odsetek maleje z czasem.

W określonych sytuacjach, rozwiązanie finansowe w postaci leasingu posiada pewne wady. Jedną z nich to mniejsza elastyczność tego instrumentu, z związku z ustalonym okresem umowy leasingowej. Pozostałe punkty krytyczne odnoszą się do zagadnienia kosztów bezpośrednich:

- koszty towarzyszące umowie leasingowej (opłata za przygotowanie umowy itd.) często przekraczają koszty towarzyszące uzyskaniu pożyczki
- przedterminowe zakończenie umowy może być obłożone wysokimi karami finansowymi
- w przypadku leasingu finansowego, na korzystającym spoczywa obowiązek obsługi i utrzymania dóbr i na nim spoczywają związane z tym koszty. Jednocześnie, ponosi on ryzyko ekonomiczne towarzyszące przedsięwzięciu. Zwłaszcza w przypadku umów o efekt energetyczny, leasingodawca będzie zobowiązywał leasingobiorcę do objęcia dóbr ubezpieczeniem na wypadek zaburzeń pracy urządzeń. To również pociąga za sobą dodatkowe koszty.
- w związku z ustalonym okresem trwania umowy i stałymi odsetkami obowiązującymi w tym czasie, korzystający nie ma szansy korzystać z poprawy warunków finansowych w czasie (np. w przypadku kredytu można ustalić zmienne odsetki na czas obowiązywania umowy kredytowej)
- w przypadku chybionej inwestycji sfinansowanej przy pomocy pożyczki, można ją upłynnić, w przypadku leasingu obowiązuje nienaruszalny podstawowy okres obowiązywania umowy, jest to mniej elastyczne rozwiązanie
- leasingobiorca nie jest właścicielem dobra.

Forfaiting

Opis

Zwłaszcza w przypadku instytucji publicznych działających na szczeblu lokalnym (miasta, gminy) trudne jest pozyskanie odpowiednich zabezpieczeń wymaganych w celu minimalizacji ryzyka inwestycyjnego towarzyszącego długoterminowym umowom o efektywność energetyczną. Jednym z możliwych sposobów pokonania tej bariery jest finansowanie przedsięwzięć przy pomocy forfaitingu.

Forfaiting jest usługą finansową polegającą na zakupie przez instytucje forfaitingowe należności jednego inwestora względem innego inwestora (np. przedsiębiorstwa budowlanego). Instytucje forfaitingowe dokonują zabezpieczeń nabywanych wierzytelności w formie gwarancji bankowych lub ubezpieczeń finansowych.

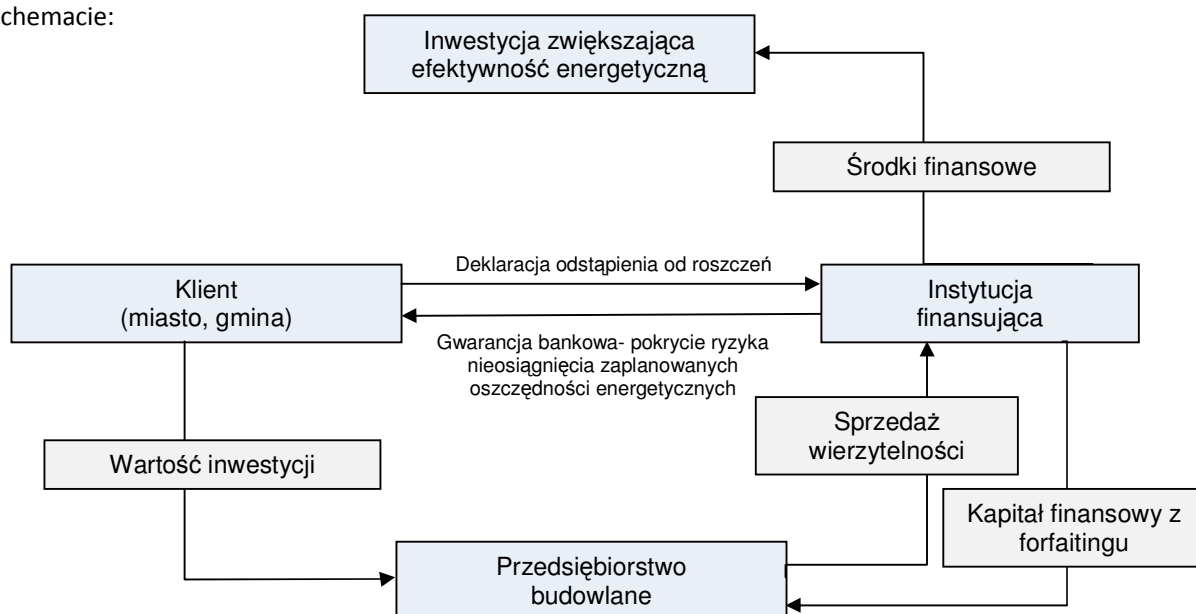
Kontraktor zbywa wierzytelności ze strony klientów (gmin) instytucji forfaitingowej w celu natychmiastowego odzyskania środków. Warunki wykupu wierzytelności są uzależnione od wiarygodności kontraktora lub jego klientów. W przypadku umów o efekt energetyczny, przyszłe płatności ze strony klienta są zależne od poziomu osiągnięcia zaplanowanych oszczędności energetycznych. Oznacza to, że instytucja finansowa przejmuje na siebie ryzyko, wynikające z niemożności spłaty należności z osiągniętych oszczędności energetycznych, gdy różnią się one od zaplanowanych.

Oby osiągnąć jak najlepsze warunki finansowania, instytucja finansowa nie powinna ponosić ryzyka towarzyszącego umowom o efekt energetyczny. Służy temu deklaracja odstąpienia od roszczeń. Podpisując wspomnianą deklarację klient zobowiązuje się, że jego roszczenia będą dotyczyły jedynie przedsiębiorstwa budowlanego/ kontraktora. Pozwala to na równe i sprawiedliwe rozłożenie ryzyka między stronami umowy:

- klient natychmiast wchodzi w posiadanie instalowanych urządzeń
- kontraktor budowlany przekazuje ustaloną część swojej stawki kontraktowej instytucji forfaitingowej. Forfaiting powinien dotyczyć jedynie refinansowania inwestycji (bez kosztów obsługi, utrzymania, ubezpieczenia)
- instytucja forfaitingowa wypłaca ESCO równowartość inwestycji, pomniejszoną o prowizję instytucji
- przedsiębiorstwo budowlane dostarcza gwarancji bankowej w celu częściowego pokrycia ryzyka nieosiągnięcia zaplanowanych oszczędności energetycznych przez klienta
- klient deklaruje odstąpienie od roszczeń względem instytucji finansującej.

Pod względem prawnym, następujące zagadnienia mają znaczenie w przypadku forfaitingu. Podobnie jak w przypadku leasingu finansowego, niełatwo anulować umowę forfaitingową w czasie jej trwania (wiąże się to w wysokimi karami). Umowa forfaitingowa oznacza, że ESCO realizuje inwestycję na własne ryzyko. ESCO pozostaje właścicielem dóbr przez okres trwania umowy.

Złożoność narzędzia finansowego, jakim jest forfaiting została przedstawiona na poniższym schemacie:



W przypadku forfaitingu zarówno ESCO jak i klient mogą być prawnymi i ekonomicznymi właścicielami inwestycji. Poprzez cesję finansowej części opłat kontraktowych, instytucja forfaitingowa przejmuje na siebie ryzyko kredytowe (wahania kursu walut, ryzyko polityczne). Instytucja forfaitingowa nie ma prawa przedstawiać roszczeń względem ESCO, tak długo jak zapewnia ono oszczędności energetyczne. Jednocześnie, klient odstępuje od roszczeń względem instytucji finansowej. W związku z tym, że ryzyko operacyjne i techniczne spoczywa na ESCO, klient powinien przedstawiać swoje roszczenia przedsiębiorstwu usług energetycznych, w razie gdy wskaźniki efektywności projektu nie są zadowalające.

Ocena

Forfaiting, jako rozwiązanie finansowe, najpierw zostanie oceniony pod kątem wymaganych zabezpieczeń, opodatkowania, kwestii księgowych oraz powiązanych kosztów administracyjnych.

Ze względu na **wymagane zabezpieczenia**:

- wymagane zabezpieczenia są uzależnione od charakterystyki dłużnika, w niewielkim stopniu do rachunku przepływów pieniężnych projektu
- zabezpieczeniem może być awal lub akredytywa ze strony banku klienta

Ze względów **podatkowych**:

- koszty finansowe usługi forfaitingowe oraz amortyzacja pomniejszają podstawę opodatkowania ESCO- właściciela inwestycji
- dla klienta- raty kontraktowe są kosztem zmniejszającym podstawę opodatkowania
- VAT: raty kontraktowe ponoszone przez klienta przez okres trwania umowy są obciążone podatkiem VAT, pomniejszają one jednocześnie podstawę opodatkowania, VAT na prace budowlane podlega odliczeniom przez przedsiębiorstwa usług energetycznych

Ze względów **księgowych**:

- będąc ekonomicznym i prawnym właścicielem inwestycji, ESCO musi ją kapitalizować
- forfaiting może pozytywnie wpłynąć na bilans przedsiębiorstwa usług energetycznych, ponieważ następuje jednoczesne regulowanie należności i zobowiązań
- korzyści księgowe odnosi również klient, do którego kosztów należą raty kontraktowe

W odniesieniu do **kosztów administracyjnych** związanych z wyborem forfaitingu:

- z związku z brakiem standardowych produktów forfaitingowych, z przygotowaniem każdej umowy wiążą się wysokie koszty administracyjne
- aby osiągnąć pożądane skutki należy pogodzić interesy różnych stron (instytucji forfaitingowej, ESCO, klienta). Wiele wysiłku wymaga zaspokojenie oczekiwań przedsiębiorstwa usług energetycznych, nieznacznych zachęt oczekuje klient.

Ogólnie rzecz biorąc forfaiting będzie korzystny z ekonomicznego punktu widzenia, jeżeli klient posiada lepszą zdolność kredytową niż przedsiębiorstwo usług energetycznych. Jest to również obiecujące rozwiązanie finansowe w przypadku, gdy głównym zabezpieczeniem projektu może być jedynie jego rachunek przepływów pieniężnych.

Podsumowując, forfaiting oferuje następujące korzyści przedsiębiorstwu usług energetycznych:

- przesunięcie ryzyka na instytucję finansową skupującą należności
- elastyczny zakres finansowania inwestycji (1-100% wartości inwestycji)
- zapobieganie zadłużeniu
- wpływy z faktoringu mogą być od razu wykorzystane na finansowanie innych inwestycji, spłatę pożyczek itp.
- umowy forfaitingowe są konstruowane w oparciu o stałe oprocentowanie, co minimalizuje ryzyko wahań oprocentowania

Rozwiązanie to posiada jednak pewne wady:

- koszty administracyjne towarzyszące umowie mogą być bardzo wysokie
- brak elastyczności warunków umowy (w związku z stałą stopą procentową)
- trudności z zakończeniem umowy
- klient prywatny musi być właścicielem obiektu

W obliczu rosnących cen energii i korzyści płynących ze zmniejszenia jej zużycia, a tym samym coraz lepszych wyników finansowych takich projektów, to narzędzie finansowe powinno być w dalszym ciągu rozwijane.

Programy Zielonych Inwestycji (GIS – Green Investment Schemes) - jako innowacyjne projekty finansowe dla modernizacji budynków

Opis

W roku 2000 idea Programów Zielonych Inwestycji została przedstawiona na konferencji Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu (UNFCCC), jako mechanizm promocji ekologicznej skuteczności transakcji dotyczących handlu nadwyżką praw do emisji. Nadwyżka praw do emisji, czyli tzw. Hot Air, to wynik jednostek przyzanych (AAU- Assigned Amount Units), czyli całkowitej ilości gazów cieplarnianych, jaką kraj z załącznika B protokołu z Kioto ma prawo wyemitować podczas pierwszego roku rozliczeniowego, tzn. w latach 2008-2012. Kraje z załącznika I zgodziły się na kupno jednostek przyzanych pod warunkiem, że kraje sprzedające zainwestują dochód ze sprzedaży AAU w projekty proekologiczne. Tak zrodził się plan skojarzenia redukcji emisji z transferem jednostek AAU, czyli Green Investment Scheme (program zielonych inwestycji). Najogólniej mówiąc Green Investment Scheme to system wymiany nadwyżek AAU, czyli Hot Air w zamian za zielone inwestycje w kraju gospodarza. Taka procedura nosi nazwę uzienienia AAU.

GIS jest mechanizmem dzięki któremu część lub całość dochodów ze sprzedaży jednostek AAU zostaje przeznaczona na inwestycje proekologiczne w kraju zbywającym. Ponieważ uzienienie nie jest formalnym wymogiem protokołu z Kioto, mechanizm ten nie ma ścisłej definicji. By GIS został wdrożony, sprzedawca i nabywca muszą sami przyjąć własną interpretację definicji ogólnej i na jej podstawie starać się wdrożyć GIS.

Zalety handlu jednostkami AAU w ramach GIS:

- przyciąganie obcych inwestycji
- mechanizm działania GIS jest podobny do mechanizmu wspólnych wdrożeń (JI), będąc jednocześnie mniej restrykcyjny - dopuszcza projekty, w wypadku których ilość zredukowanej emisji nie poddaje się dokładnym szacunkom oraz zostawia pewną dowolność stronom w sprawach finansowania projektu
- elastyczność w dopasowaniu GIS do istniejącej polityki państwa i do krajowych problemów środowiskowych (np. termomodernizacja budynków)
- uzienienie AAU w ramach GIS może się okazać skutecznym narzędziem doprowadzającym kraje do spełnienia postanowień protokołu z Kioto

Brane są pod uwagę 2 sposoby uzienienia AAU; tzw. miękkie i twarde (ang. hard greening, soft greeninig). Twarde uzienienie to proces, w którym działania/projekty finansowane ze sprzedaży AAU przyczyniają się do wygenerowania jednej jednostki emisji uniknionej, dającej się zmierzyć w stosunku do linii bazowej, określonej jako emisja w wypadku braku projektu. Miękkie uzienienie można zdefiniować jako działalność, przyczyniającą się do efektywnego wdrożenia projektów poprzez efektywne zarządzanie, likwidację subsydiowania energetyki, budowę uczestnictwa w programie (ang. capacity building).

Elastyczność mechanizmu odpowiada następującym projektom:

- promocja polityki klimatycznej wyrażanej w krajowych planach działań

- wsparcie pomiarów i raportowania poziomów emisji gazów cieplarnianych
- finansowanie małych projektów, które charakteryzują się wysokimi kosztami transakcyjnymi, ich powielanie doprowadzi do obniżenia kosztów (projekty w sektorze budownictwa)
- wsparcie dla zaawansowanych technologii, zwłaszcza dla charakteryzujących się wysokimi kosztami inwestycyjnymi, zaś niskimi operacyjnymi

Rumunia była jednym z pierwszych krajów, które zdecydowały się wdrożyć program zielonych inwestycji do krajowych działań na rzecz walki ze zmianami klimatycznymi. Bułgaria, Łotwa, Rosja i Ukraina również chcą się przyłączyć. Potencjalnymi nabywcami AAU są: Austria, Holandia i Japonia. Austria stworzyła stronę interesową poprzez którą oferuje wsparcie i usługi doradcze potencjalnym inwestorom.

W odniesieniu do projektu ClearSupport, zainteresowanie Programami Zielonych Inwestycji należy tłumaczyć ambitnymi dokonaniem Węgier w tym zakresie. Węgierski Program Zielonych Inwestycji od pewnego czasu skutkuje finansowaniem zarówno projektów zmniejszających emisję gazów cieplarnianych, jak i inwestycji termomodernizacyjnych. Inwestycje z zakresu modernizacji budynków mogą otrzymać środki finansowe ze specjalnego funduszu, zasilanego poprzez sprzedaż przyznanych jednostek innym krajom, na poziomie odpowiadającej redukcji emisji wynikającej z poszczególnych projektów. Inwestorzy ubiegający się o środki z funduszu, muszą stosować się do odpowiednich przepisów prawnych opracowanych przez węgierski rząd. Projekty ubiegające się o środki finansowe muszą spełniać wymogi Dyrektywy dot. Efektywności Energetycznej Budynków (2002/91/EC).

Ocena

Uzielenienie nadwyżek AAU w krajach Europy środkowej i wschodniej przy wykorzystaniu Programu Zielonych Inwestycji stwarza obiecujące mechanizmy finansowania projektów małych i tych charakteryzujących się długim okresem zwrotu inwestycji (np. w sektorze budowlanym), pomijanych zazwyczaj w istniejących mechanizmach wsparcia. W tym kontekście fundusze z Programu mogą w średniej perspektywie czasowej przyczynić się do szybszego rozwoju innowacyjnych rozwiązań finansowych i usług energetycznych, jak np. umowy o efekt energetyczny. Powiązanie funduszy z Programu Zielonych Inwestycji z umowami o efekt energetyczny wydają się być szczególnie obiecujące, gdyż wspomniane umowy oferują odpowiednie narzędzia metodologiczne, pozwalające na dokładną ocenę i monitoring zmniejszenia emisji poprzez projekty modernizacyjne. Wielkość zmniejszenia emisji może być kryterium decydującym o przyznaniu środków finansowych projektowi. Ponadto, kontraktowanie efektywności energetycznej obejmuje umowy kompleksowe grup budynków, co pozwala na osiągnięcie efektu synergii i zwiększenie efektywności zmniejszania emisji.

Oczekuje się, że rynek handlu AAU będzie się rozwijał również po zakończeniu okresu określonego w protokole z Kioto. W tym kontekście, uzasadnione wydają się liczne działania różnych państw środkowo- i wschodnioeuropejskich, dążących do opracowania prawnych i organizacyjnych podstaw pod projekty takie jak GIS. Konsekwentnie, w ramach projektu ClearSupport także należy ująć istniejące i tworzone rozwiązania pozwalające na skorzystanie z korzyści płynących z Programu Zielonych Inwestycji. Ma to znaczenie szczególnie w przypadku Łotwy. Kraj ten ma 40 mln jednostek nadwyżki AAU, pozwalających na finansowanie projektów w ramach GIS. Dalsze działania projektu będą się zatem skupiać na dalszym rozwoju tego mechanizmu na łotwie i gromadzeniu funduszy

przeznaczonych na modernizację budynków i inne innowacyjne usługi energetyczne. W bieżącym projekcie konsultacyjnym dla Vattenfall AB, Berlińska Agencja Energetyczna analizuje zastosowalność kontraktowania efektywności energetycznej dla Programu Zielonych Inwestycji od strony metodologicznej. W ramach tego projektu Agencja opracuje również analizę obecnego stanu prawnego i organizacyjnego istniejących mechanizmów GIS, w oparciu o przypadki Węgier i Łotwy w szczególności. Niektóre z rezultatów tego projektu mogą zostać włączone do projektu ClearSupport.

Wymagania dla przedsięwzięć termomodernizacyjnych

Dostępność do środków finansowych powinna być obwarowana spełnieniem określonych wymagań, które powinny być bardziej rygorystyczne od wymagań ogólnych określonych obowiązującym prawem.

Należy określić wymagania ochrony cieplnej, które zostaną osiągnięte po modernizacji budynku dla następujących elementów:

- ścian zewnętrznych,
- dachów i stropodachów,
- okien,
- stropów piwnic,
- urządzeń grzewczych.

Pakiety działań

W celu zapewnienia jak najlepszego efektu projektu, odpowiednim rozwiązaniem może być stosowanie pakietów różnych działań. Na przykład, mogą być dostępne trzy pakiety o stałym zestawie działań, które można ze sobą dowolnie łączyć. Zestaw działań musi umożliwić określone zmniejszenie emisji CO₂ lub jednostkowego zapotrzebowania na ciepło kWh/m². Osiągnięte rezultaty powinny zostać potwierdzone zweryfikowanym audytem energetycznym.

Wybór oferty

Na tym etapie należy zebrać oferty finansowe.

Należy uzgodnić ostateczne warunki pożyczki, zarówno z instytucją udzielającą pożyczki, jak i mieszkańcami. Uzgodnienia dotyczą:

- terminu spłaty pożyczki
- rodzaju pożyczki (stała czy zmienna wysokość rat kapitałowo-odsetkowych)
- okres obowiązywania stałej stopy procentowej.

Aby roczne obciążenia z tytułu spłaty pożyczki były jak najniższe, czas obowiązywania umowy powinien być jak najdłuższy. Nie może on jednak przekraczać okresu trwałości zakupionych dóbr kapitałowych. W przypadku działań konstrukcyjno-renowacyjnych oznacza to 20, maksymalnie 30, lat. Ustalając okres trwania umowy kredytowej należy pamiętać o tym, że im dłuższy czas jej trwania, tym wolniej spłacana jest należność i tym większa ilość płatności do wykonania i tym większa ogólna suma spłat. Ważna jest równowaga między minimalizacją kwoty jednorazowej spłaty a całkowitymi kosztami kredytu.

Warto pamiętać o tym, że łączny koszt pożyczki ratalnej (o stałej części kapitałowej, i malejącej części odsetkowej) jest niższy niż w przypadku pożyczek o stałych ratach kapitałowo-odsetkowych, udzielonych na takich samym warunkach. Jednakże, w większości projektów wybór pożyczki ratalnej nie będzie możliwy, ze względu na zbyt wysokie obciążenia finansowe na początku trwania umowy.

Okres obowiązywania stałej stopy procentowej powinien być możliwie najdłuższy, co zapewni mieszkańcom maksymalne bezpieczeństwo finansowe przedsięwzięcia. Może to jednak wpływać negatywnie na warunki oprocentowania. Możliwy jest wybór krótkoterminowego stałego oprocentowania, o ile prognozy procentowe są malejące i akceptowalny jest wysoki poziom ryzyka przedsięwzięcia.

Teoretycznie, istnieje możliwość ustalenia okresu wolnego od spłaty. Usługa ta nie jest jednak oferowana przez instytucje finansowe, nie powinna zatem być uwzględniana w planowaniu.

Zawarcie umowy

Po otrzymaniu ofert od instytucji finansowych należy je porównać pod względem następujących kryteriów:

- wysokość oprocentowania
- dyskonto (oczekiwana płatność, wypłacone zostaje mniej niż 100% kwoty wymaganej do sfinansowania działań)
- wymagane zabezpieczenie pożyczki
- koszty sporządzenia umowy

Analiza ofert powinna zostać przeprowadzona w oparciu o prognozy przepływów pieniężnych, przygotowanych na podstawie warunków kredytowych zawartych w ofertach.

Porównując oferty bankowe warto pamiętać o tym, że warunki ofertowe mogą się różnić w zależności od wysokości pożyczki:

- niewielkie pożyczki skutkują niekorzystnymi warunkami, w związku z koniecznością ponoszenia kosztów przygotowania umowy, niezależnych od wysokości udzielanej pożyczki
- wartość pożyczki przekraczająca pewien procent wartości budynku również pociąga za sobą niekorzystne warunki kredytowania, wynikające z konieczności zabezpieczenia wyższego ryzyka kredytowego.

Po analizie otrzymanych ofert można przystąpić do konkretnych rozmów, w czasie ustalane są ostateczne warunki finansowe i sposób zabezpieczenia przedsięwzięcia. Następnie, ostateczne, wynegocjowane oferty są przedstawiane do zatwierdzenia mieszkańcom.

Spis kontrolny pozyskania niezbędnych informacji

Wymagane informacje dot. przedsięwzięcia	Dostępność		Uwagi
	tak	nie	
Planowane działania wpływające na zmniejszenie zużycia energii	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Planowane działania nie wpływające na zmniejszenie zużycia energii (np. wymiana instalacji elektrycznej)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Oczekiwane oszczędności	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Szacunkowe koszty wykonania, ze specyfikacją działań mających wpływ na zmniejszenie zużycia energii oraz tych które nie mają wpływu	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Dostępne środki na spłatę pożyczki pochodzące od mieszkańców	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Możliwość zabezpieczenia przedsięwzięcia zastawem hipotecznym lub zabezpieczeniem poprzez trzecią stronę (krajowe fundusze gwarancyjne)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	