



ЕВРОПЕЙСКИ СЪЮЗ
ЕВРОПЕЙСКИ
СОЦИАЛЕН ФОНД



ОПЕРАТИВНА ПРОГРАМА
ДОБРО УПРАВЛЕНИЕ

Проект BG05SFOP001-2.009-0144 „Повишаване на гражданското участие в процесите на формулиране, изпълнение и мониторинг на политики и законодателство в областта на енергийната ефективност“, изпълняван от Сдружение „Българска стопанска камара – съюз на Българския бизнес“ по Оперативна програма „Добро управление“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския социален фонд.

Анализ на приложимостта и проблемите пред сключване и изпълнение на договори с гарантиран резултат в промишлени предприятия

Партньори за изпълнението на проекта са:



www.bia-bg.com

Българска стопанска камара
– съюз на българския бизнес



www.seea.government.bg

Агенция за устойчиво
енергийно развитие



<https://sofena.com>

Софийска енергийна агенция
„СОФЕНА“

Екип: д-р инж. Камен Колев, ст.н.с.д-р инж. Димитър Баев, д-р инж. Здравко Георгиев, инж. Силвия Тодорова.

Период на провеждане на изследването: 2019 г.-2020 г.

Настоящият документ е изготвен с финансовата помощ на Оперативна програма „Добро управление“ 2014-2020 г. и финансовата подкрепа на Европейския социален фонд. Сдружение „Българска стопанска камара – съюз на българския бизнес“ носи цялата отговорност за съдържанието на настоящия документ и при никакви обстоятелства не може да се приеме като официална позиция на Европейския съюз и Управляващия орган.

Авторски права. Този документ може да се копира и разпространява свободно, при условие, че винаги включва настоящите авторски бележки, като същото се отнася и в случай на частично ползване. Потребителите трябва да цитират авторите, проекта както и Оперативна програма „Добро управление“ 2014-2020.

Документът може също така свободно да бъде превеждан на други езици. Преводачите трябва да включат настоящите авторски бележки и изпратят преведения текст до координатора на проекта (silvia@bia-bg.com).

СЪДЪРЖАНИЕ

<i>Увод</i>	4
<i>1. Договори с гарантиран резултат (ДГР) – законодателна база и практики по приложението им</i>	5
<i>2. ДГР като форма на финансиране от Националния Фонд "Енергийна ефективност и възобновяеми източници" (ФЕЕВИ)</i>	14
<i>3. Резултати от анкетно проучване на нормативната уредба в областта на енергийната ефективност и възобновяемите енергийни източници върху бизнес структурите</i>	16
<i>4. Анализ на резултатите от проведените кръгли маси</i>	21
<i>5. Добри практики по изпълнението на ДГР</i>	22
<i>6. Становища по използването на ДГР от организации – участници на пазара за енергийни услуги в България</i>	23
<i>7. Предложения, произтичащи от проекта „Анализ на българския и международен опит. Рискове и възможности във връзка с ЕСКО договори” АУЕР, 2019</i>	26
7.1. Разширяване на източниците за възстановяване на направените инвестиции и изплащане на дължимо възнаграждение на изпълнителя по ЕСКО договора.....	26
7.2. Възможност за участие от страна на възложителя при финансиране на услугата- чл. 73, ал. 4 от ЗЕЕ.	27
7.3. Предвиждане на възможност ЕСКО компанията да прави обследване за енергийна ефективност, в случаите, когато изпълнява предложени мерки по ЕСКО договор.	27
7.4. Предвиждане на възможност ЕСКО договорите да се третират като договори за услуги за ДДС цели.	29
<i>8. Алианс за енергийна ефективност - с активна позиция и роля за развитие на законодателната база на ДГР (ЕСКО договори)</i>	31
8.1 За Алианса за енергийна ефективност	31
8.2 Позиции на Алианса по отношение на ДГР	32
<i>9. Задължени лица (търговци на енергия) – като потенциални страни в ДГР</i>	42

Увод

Настоящият анализ е извършен в изпълнение на Дейност 4 „Анализ на приложимостта и проблемите пред сключване и изпълнение на договори с гарантиран резултат (ЕСКО договори) в промишлени предприятия” по Проект BG05SFOP001-2.009-0144 „Повишаване на гражданското участие в процесите на формулиране, изпълнение и мониторинг на политики и законодателство в областта на енергийната ефективност“, изпълняван от Сдружение „Българска стопанска камара – съюз на Българския бизнес“ в партньорство с Агенцията за устойчиво енергийно развитие и Софийска енергийна агенция "СОФЕНА" по Оперативна програма „Добро управление“, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския социален фонд.

1. Договори с гарантиран резултат (ДГР) – законодателна база и практики по приложението им.

Договорите с гарантиран резултат са една от най-ефективните форми за финансиране на проекти и мерки за икономия на енергия. В много от развитите страни тази форма се прилага успешно, а в последните години намира приложение и в България.

Този тип договори са **препоръчителни в случаите, когато възложителите (потребители на енергия) не са сигурни в резултатите от прилагането на дадени мерки** за икономия на енергия и разглеждат финансирането им като рискова дейност. Какви са най-често срещаните мотиви за търсене на ДГР? В редица случаи ръководителите, разглеждат като рискови решенията за инвестиране в определени мерки за икономия на енергия, например:

- **Анализите на разходите и ползите са сложни и трудно разбираеми;**
- **Анализите на разходите и ползите са с определен процент неточности и допускания, които могат да се окажат във вреда за възложителя;**
- **Съществуват рискове от промени в цените на оборудването;**
- **Съществуват рискове от невъзможност за финансиране на мерките в предвидените количества и срокове;**
- **Съществуват рискове от недооценка на разходите по монтаж, инсталация и пуск на оборудването;**
- **Съществуват рискове от недостатъчна квалификация на обслужващия персонал;**
- **Съществуват рискове от удължаване сроковете за въвеждане на мерките в действие и от своевременното получаване на очакваните икономии и др.**

В резултат, има случаи от въздържане от инвестиране в предлаганите им мерки, като се пропускат възможности за икономия на енергия и средства. В такива случаи могат да се търсят услугите на фирми с достатъчно компетенции, опит и достъп до финансови ресурси, предлагащи изпълнението на договори с гаранция за получаваните резултати.

Директивата 2012/27/ЕО препоръчва насърчаване и стимулиране използването на договорите с гарантиран резултат, като форма за развитие на пазара за енергийни услуги и като резултат – нарастване обема на енергийните спестявания.

Съгласно Закона за енергийна ефективност **договорите с гарантиран резултат (ЕСКО договори - от Energy Services Company) имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност, като възстановяването на направените инвестиции и изплащането на дължимото на изпълнителя**

възнаграждение се извършват за сметка на реализираните икономии на енергия. Възложители по договорите по могат да бъдат крайните клиенти, а изпълнители – доставчиците на енергийно ефективни услуги (лица – търговци по смисъла на Търговския закон).

Договор с гарантиран резултат (ДГР) се сключва **след извършено обследване за енергийна ефективност и установени енергийни характеристики**, удостоверяващ актуалното състояние на енергопотреблението в обекта на договора. Възложителят по ЕСКО договор предоставя на изпълнителя на договора резюме на доклада от извършеното обследване за енергийна ефективност. **Договорите с гарантиран резултат се сключват в писмена форма и съдържат най-малко:**

- нормализираното енергопотребление, установено с обследване за енергийна ефективност;
- списък на мерките за ефективност, които ще бъдат изпълнени, включително стъпките, които трябва да се предприемат за изпълнение на мерките, и когато е уместно – свързаните с тях разходи;
- гарантираните икономии на енергия, реда и сроковете за тяхното установяване след изпълнението на мерките по договора, както и разпоредби за измерване и потвърждаване на постигнатите енергийни спестявания, на постигнатите гарантирани икономии, проверки на качеството и гаранции;
- задължение за пълно изпълнение на мерките в договора и документиране на всички направени промени по време на проекта;
- **описание на финансовите последици от проекта и разпределението на дяловете на двете страни в постигнатите финансови икономии;**
- **начин на финансиране;**
- **начин на изплащане на възнаграждението;**
- други клаузи, в т.ч. разпоредби, свързани с промени в рамковите условия относно съдържанието и резултата от договора, включване на равностойни изисквания към всеки договор за подизпълнение с трети страни, както и подробна информация за задълженията на всяка от договарящите се страни и санкциите за тяхното нарушаване.

Изпълнителите осигуряват извършването на услугата, изцяло или частично, със собствени средства и/или поемат задължение да осигурят финансирането им от трето лице. Изпълнителите носят финансовия риск, както и техническия и търговския риск за изпълнение на предвидените в договора дейности и мерки за повишаване на енергийната ефективност и за достигане на гарантирания с договора резултат.

ДГР се изпълнява от ЕСКО - Компания за енергийни услуги (ESCO). Проектът Transparensе, изпълнен по линия на Програмата „Интелигентна Енергия Европа“ с партньор от българска страна Черноморския изследователски енергиен център (България) анализира в детайли подходите, процедурите и практиките по прилагането на ДГР. В него ЕСКО (компания за енергийни услуги) се определя като физическо или

юридическо лице, което предоставя енергийни услуги под формата на договори с гарантиран резултат (ДГР), чиято основна цел е да гарантират икономии.

Елементи на проект, свързан с ДГР:

- **Комплексна услуга:** ЕСКО компанията предоставя всички услуги, необходими за проектирането и изпълнението на цялостен проект в обект на клиента, от първоначално енергийно обследване, през дългосрочно измерване и верифициране на спестяванията;
- **Всеобхватни мерки:** ЕСКО компанията съставя набор от мерки, които съответстват на конкретните нужди на дадения обект;
- **Финансиране на проекта:** ЕСКО компанията осигурява дългосрочното финансиране на проекта като правило чрез финансиране от трета страна;
- **Гарантиране на спестяванията в резултат от проекта:** ЕСКО компанията дава гаранция, че реализираните икономии в резултат от проекта ще бъдат достатъчни, за да покрият разходите по финансирането на проекта в периода на неговото изпълнение

Схема на участниците, процесите и етапите в изпълнението на проект, свързан с ДГР е показан на следващата фигура.



фигура 1. Участници, процеси и етапи в изпълнението на ДГР

Участници на пазара на ДГР:

- **Клиенти** - заинтересованите лица – крайни потребители;
- **Компании за енергийни услуги (ЕСКО)** - доставчици на енергийни услуги, изпълнители на проекти, свързани с ДГР. Очаква се в тази роля активно да се включат задължените лица (търговци на енергия) с индивидуални цели за енергийни спестявания, предлагайки услугата на своите клиенти;

- **Подизпълнители** - доставчици на енергийно-ефективни инсталации и компоненти, които имат отношения с ЕСКО компанията и нямат директен контакт с клиента;
- **Консултантски компании (посредници)** - помощ при подготовката на проекти от страна на клиентите, организиране на процедури за възлагане на поръчките, измерване и верифициране на икономииите.

Очакванията на клиента трябва да бъдат оценени и взети под внимание от посредника/ЕСКО още от най-ранния етап на замислянето на проекта. Клиентът трябва да:

- Бъде силно мотивиран да задвижи изпълнението на проекта;
- Осигури достъп до необходимите информация и документи.

Основни характеристики на договорите:

- Доставчикът е длъжен да реализира договореното ниво енергийни икономии;
- Клиентът е длъжен да поддържа договореното ниво на потребление ;
- Клаузи, изясняващи процедурата за реагиране по отношение на променящи се рамкови условия, засягащи съдържанието и резултатите от договора (например, промяна в цените на енергията, интензивност на използване на инсталацията), в това число:
 - Гарантиране на икономииите: ЕСКО гарантира определен размер на спестявания, които ще бъдат постигнати в периода на договора, като този размер е конкретизиран за определени периоди, най-често годишно;
 - Договорът трябва ясно да казва какво следва в случай, че гарантираните спестявания не бъдат постигнати, т.е. как ЕСКО ще уреди отрицателната разлика между гарантираните и постигнатите икономии;
 - Гарантираното ниво на спестяванията бъде надхвърлено, т.е. метод на разпределение на допълнителните икономии между клиента и ЕСКО;
 - Метод на преизчисляване на гарантираните спестявания, в случай, че някой от зададените параметри се различава от договорените.
- Обем на инвестицията за постигане на гарантирани спестявания;
- Ясен и прозрачен списък с ефективните мерки, които ще бъдат изпълнени;
- Ясен и прозрачен списък на стъпките, които ще бъдат изпълнени за внедряване на мярка или пакет от мерки;
- Планиран срок за реализиране на мерките;
- Прехвърляне на собствеността върху инсталираните енергоспестяващи технологии на клиента;

- Ясно и прозрачно излагане на финансовите условия на проекта и разпределението на участието на двете страни в постигнатите финансови икономии;
- Ясни и прозрачни клаузи относно измерването и верификацията на постигнатите гарантирани спестявания, проверки на качеството и гаранции;
- Представянето на окончателен доклад – трябва да се предаде на клиента от ЕСКО компанията, преди края на срока на договора включва общия размер на спестените разходи, гарантираните икономии, дадено намаление на цената и бонуси за целия период на възвръщаемост и пр.

Като правило, **договорите включват и редица приложения** към тях. Примери за приложения към договорите:

- Подробно описание на енергийната система и състоянието на управлението;
- Подробно описание на основните енергийно-ефективни мерки;
- Калкулация на цената и плащанията;
- Времеви график за изпълнението на проекта;
- Гарантирани спестявания, санкции при неизпълнение и бонус за надхвърлените икономии;
- Постигнати спестявания и метод на оценка;
- Особенности на управлението на енергопотреблението;
- Спецификация на компетентните лица;
- Списък на подизпълнителите.

След подписването на договора, важни етапи на от реализацията му са:

- Подготовка на изпълнението на проекта;
- Внедряването на договорените мерки;
- Гарантирано функциониране.

След внедряването на мерките в процеса на гарантираното функциониране съществен елемент в процедурите по ДГР е измерването и верификацията на получените икономии на енергия. **За измерване и верификация могат да се използват:**

- Специализираните методики, утвърдени от Министъра на енергетиката;
- Услуги за получаване на удостоверения за енергийни спестявания или на бели сертификати по установения за тази цел ред;
- Международния протокол за измерване и верификация на икономииите (IPMVP) или друга подобна методология.

Практически стъпки в процеса на измерване и верификация:

- След предаването на оборудването е необходимо често провеждане на измерване и верификация от ЕСКО компанията (най-малко веднъж седмично);
- Препоръчва се регистриране на всяка промяна в режимите на работа, като промените се отразяват в годишното изчисление на спестяванията;
- Важно е да се оцени всяко отклонение от обичайните условия и др.

В периода на гарантираните спестявания ЕСКО компанията разработва и предава на клиента **поне веднъж годишно мониторингов доклад**, който трябва да проследи референтните разходи и изчислението на заложените в договора спестявания. В съответствие с констатациите на доклада и клаузите на ДГР се разпределят между участниците получените икономии на енергия и средства.

Прилагат се **различни схеми за финансиране** на проекти, свързани с ДГР, в това число:

- Финансиране със **собствени на ЕСКО компанията средства**, което може да включва както собствен капитал, така и дългово финансиране или лизингови инструменти;
- Финансиране от **клиента**: Включва финансиране със собствени средства на клиента, осигурено с гаранцията за енергийни спестявания, дадена от ЕСКО компанията;
- Финансиране от **трета страна/заем на ЕСКО компанията** (илюстрирано на следващата фигура):
 - ЕСКО компанията взема заем, т.е. осигурява финансирането на проекта с ДГР от свое име;
 - Поема целия риск от провала на проекта, дори и причината да е извън нейния контрол;
 - Клиентът не се среща с източника на финансиране.
 - Клиентът сключва договор директно с източника на финансиране (обикновено банка);
 - ЕСКО компанията “само” гарантира постигането на техническите параметри на проекта;
 - Ако планираните параметри не бъдат постигнати по вина на ЕСКО компанията, тя е длъжна да изравни разликата между реалното ниво на спестяванията и съответната вноска (гарантираното ниво).

- Финансиране от трета страна – комбинирано. Комбиниран заем на ЕСКО компанията и клиента.
 - И двете страни (ЕСКО компанията и клиентът) участват в осигуряването на финансиране.
 - Допринася за премахването на слабите страни на индивидуалния подход и подпомага предимствата им
 - Предпоставка за по-тесни бизнес отношения.

4. Финансиране на ДГР

A.2 Финансиране от трета страна/заем на клиента



фигура 2. Финансиране от трета страна/заем на клиента

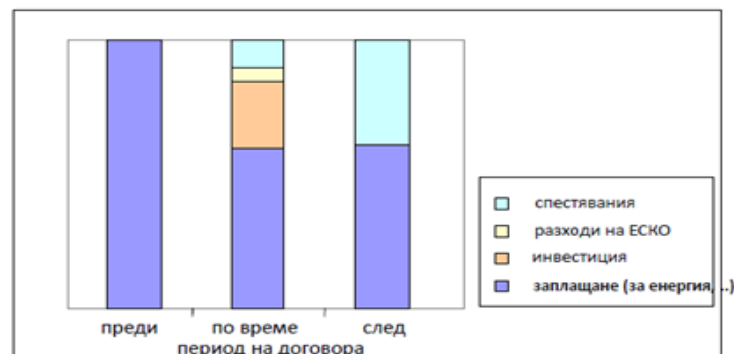
Структурата на плащанията, разпределението на разходите и икономии преди, по време на проекта и след него (виждат се намалените разходи за енергия) са показани на следващата фигура.

4. Финансиране на ДГР

Структура на финансирането на проекта (1)



Структура на плащане (за енергия, ...)



фигура 3. Структура на финансирането на проекта

Следва да се отбележи, че в случаите когато за клиента:

- 1) разглежданите мерки не представляват риск и той е сигурен, че икономии ще бъдат получени и
- 2) има възможност за финансов ресурс при условия не по-лоши от тези на ЕСКО компанията,

е по-изгодно да въведе мерките самостоятелно, тъй като ще бъдат избегнати разходите за ЕСКО компанията. Това е възможно при наличие на достатъчно компетентност и опит в тази област от страна на клиента.

Съществуват и известни **финансови рискове** при ДГР, в това число:

- Банките не винаги разполагат с **експерти в областта на енергийното потребление;**
- Банките се интересуват от очакваното **постигане на ползите от проекта във формата на енергийни/финансови спестявания,** тъй като това е източникът на изплащането на дълга и др.

Независимо от достатъчно привлекателните страни на ДГР, тяхното прилагане в България е сравнително ограничено и то основно в сектора на сгради с обществено предназначение. Между **пречките за развитие на пазара на ДГР** са:

- **Сложност на концепцията** за ДГР при липса на достатъчно информация;
- **Липса на доверие** в сектора на ЕСКО услугите, което води до липса на търсене от страна на клиентите;
- **Сложни счетоводни и деловодни правила;**
- **Липса на стандартизирани практики за измерване и верифициране на получаваните икономии на енергия** и др.

Тези пречки могат да бъдат преодолени чрез **политиката за насърчаване и подкрепа,** включващи:

- Развитие на законодателната и нормативна среда;
- Провеждане на целеви информационни кампании и обучения в тази област, насочени към различните групи потенциални участници в пазара на ДГР;
- Популяризиране на добрите практики в тази област и др.

Добра практика в тази област са **иновативните договори с гарантиран резултат,** изпълнявани от партньорства на МСП (Проект ЕРС+). Проектът “Договори с

гарантиран резултат плюс” (EPC+), 2015-2018 г. е осъществен с помощта на 13 организации от 11 европейски държави.

За трите години на своето изпълнение, проектът EPC+ създава 18 партньорства на МСП, които да осъществят над 25 пилотни проекта с общ размер на инвестициите 3.3 млн.евро, годишни икономии на електроенергия в размер на 2.4 GWh и на топлинна енергия – 6.7 GWh.

2. ДГР като форма на финансиране от Националния Фонд "Енергийна ефективност и възобновяеми източници" (ФЕЕВИ)

Основната цел на Фонд "Енергийна ефективност и възобновяеми източници" (ФЕЕВИ) е подпомагане на инвестициите в ЕЕ сектора и насърчаване развитието на ЕЕ пазара, както и на дейностите по производство и потребление на енергия от възобновяеми източници. Съгласно Закона за енергийната ефективност Фонд "Енергийна ефективност и възобновяеми източници" финансира изпълнението на дейностите и мерките за повишаване на енергийната ефективност и насърчаване на дейностите по производство и потребление на енергия от възобновяеми източници с изключение на финансираните от държавния бюджет. Фондът управлява финансови средства, предоставени за инвестиционни проекти за повишаване на енергийната ефективност и за проекти за производство на енергия от възобновяеми източници, съобразно приоритетите, заложи в националната стратегия по енергийна ефективност на Република България и в националните планове за действие по енергийна ефективност.

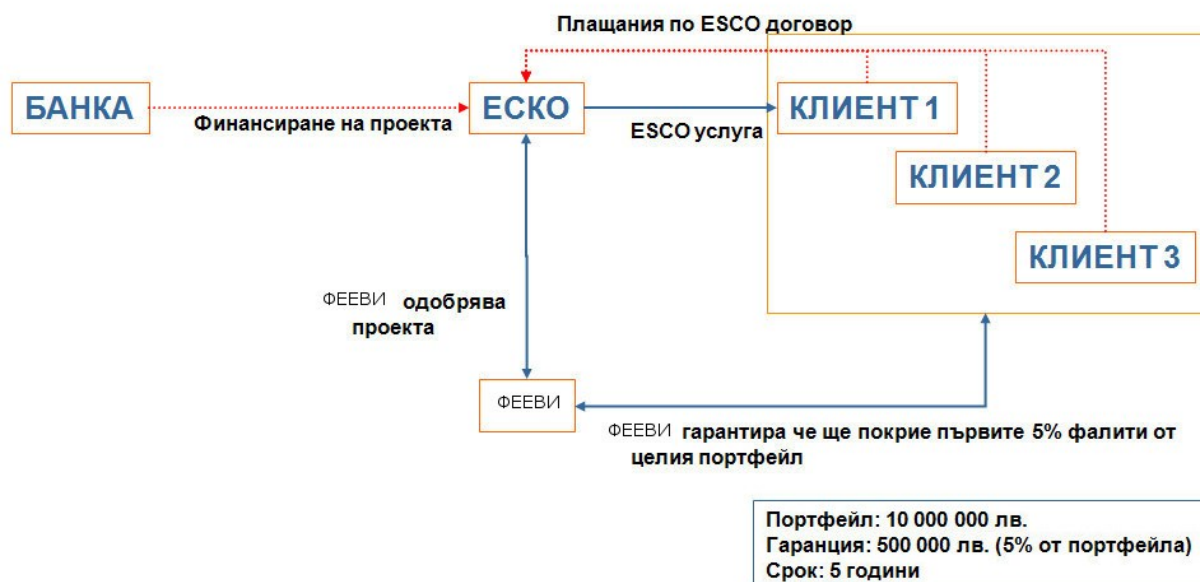
ФЕЕВИ оказва съдействие на българските фирми, общини и частни лица в изготвянето на инвестиционни проекти за енергийна ефективност. Фондът предоставя финансиране, съфинансиране или гарантиране пред други финансови институции. Основен принцип в управлението на ФЕЕВИ е публично-частното партньорство. Фондът следва ред и правила, разработени с техническата помощ, предоставена от Световната банка и одобрени от Българското правителство.

ФЕЕВИ предлага финансови продукти в следните основни категории: финансиране чрез директно кредитиране, изкупуване на вземания и гаранции по кредити.

ESCO портфейлни гаранции

ESCO (Energy Services Company) е **дружество за предоставяне на енергийни услуги – физическо или юридическо лице**, което осъществява енергийни услуги и/или други мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради или промишлени системи, като поема изцяло или частично финансовия риск; компания, специализирана в предлагането на пазара на енергоспестяващи услуги, както и в разработването на пълен инженеринг за намаляване на енергопотреблението.

Портфейлните гаранции за компании за енергийни услуги (ESCO) целят привличането на повече ESCO фирми в този бизнес и осигуряването на по-добри условия за работа на ESCO фирмите чрез гарантиране на риска от страна на техните партньори – бенефициенти по проектите. На следващата фигура е показана схемата, по която се реализират портфейлните гаранции за компаниите за енергийни услуги.



фигура 4. Схема на портфейлните гаранции за компаниите за енергийни услуги

Обичайната практика на ESCO фирмите е да се явят на търг за един проект, а след това да се обърнат към банка за осигуряване на финансирането му, или да имат готова линия за финансиране, която да обезпечават с проекти. Недостатъкът на този подход е, че типичните ESCO фирми разчитат до голяма степен на дългови инструменти за финансиране на своите договори за изпълнение. Това изисква паричните им потоци от бизнеса да бъдат много прецизно бюджетирани и разчетени по време. Забавени плащания или необслужвани кредити от страна на клиентите могат сериозно да нарушат обслужването на дълговете на самата ESCO фирма. С портфейлните гаранции фондът поема част от риска на ESCO фирмата и гарантира, че ще покрие подобни смущения във вземанията на ESCO до 5% от общия им размер. Към настоящия момент броят на ЕСКО компаниите, ползващи финансиране на ФЕЕВИ е над 10 броя.

3. Резултати от анкетно проучване на нормативната уредба в областта на енергийната ефективност и възобновяемите енергийни източници върху бизнес структурите

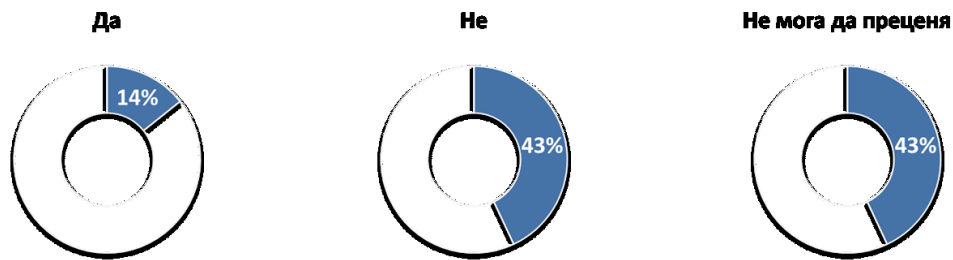
Проучването е извършено по Дейност 1 „Извършване на проучвания и изследвания относно ефективността на законовата среда в областта на енергийната ефективност и възобновяемите енергийни източници върху бизнес структурите” по Проект BG05SFOP001-2.009-0144 „Повишаване на гражданското участие в процесите на формулиране, изпълнение и мониторинг на политики и законодателство в областта на енергийната ефективност“, изпълняван от Сдружение „Българска стопанска камара – съюз на Българския бизнес“. Проучването е проведено в периода месец март – месец май 2019 г. сред целева група респонденти, включваща лицата по чл. 14, ал. 4 от Закона за енергийната ефективност (от 2015 г.):

- крайни снабдители, доставчици от последна инстанция, търговци с издадена лицензия за дейността „Търговия с електрическа енергия“, топлопреносни предприятия, крайни снабдители и търговци с природен газ, търговци с течни горива, търговци с твърди горива;
- лицата по чл. 60, ал. 1 – получили удостоверения с право да извършват обследване за енергийна ефективност (енергийни одитори, консултанти);
- задължените лица по чл. 10, ал. 1, т. 3 от Закона за енергийна ефективност (2008 г.) – предприятия, които не са малки и средни, собственици на промишлени системи с годишно потребление на енергия над 3000 MWh;
- неправителствени организации и браншови асоциации,
- крайни потребители на енергия.

Въпросникът е разпространен с 664 индивидуални имейли до идентифицираните представители на четири групи респонденти. Анкетното проучване включва и въпроси, свързани с практиката и резултатите от приложението на ДГР.

Обобщени резултати

Договорите с гарантиран резултат са малко познати като енергийно ефективни решения и механизъм за постигане на енергийни спестявания. 43% от анкетиранияте нямат достатъчно информация, за да формират мнение по отношение на договорите с гарантиран резултат. За същото количество респонденти договорите с гарантиран резултат не са ефективни. Едва за 14% - те са били приложени и са дали положителен резултат.



фигура 5. Ефективност на договорите с гарантиран резултат

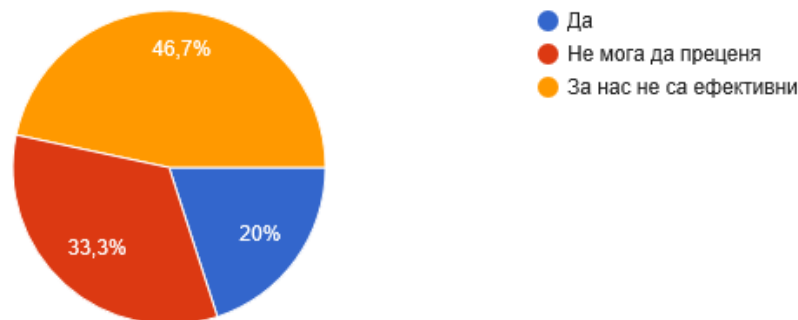
Становищата на търговците на енергия

За половината от търговците на енергия най-значим проблем при изпълнение на индивидуалните им цели за енергийни спестявания е липсата на развит пазар на удостоверения за енергийни спестявания и свързаните с това неясноти в разпоредбите. **Значителни затруднения пред търговците на енергия произтичат от липсата на опит в подготовката и изпълнението на договори с гарантиран резултат,** предлагането на енергоефективни технологии и услуги и на достатъчно обосновани проекти за икономия на енергия при крайните потребители.



фигура 6. Търговци на енергия. Проблеми и затруднения при изпълнение на индивидуалните им цели за енергийни спестявания

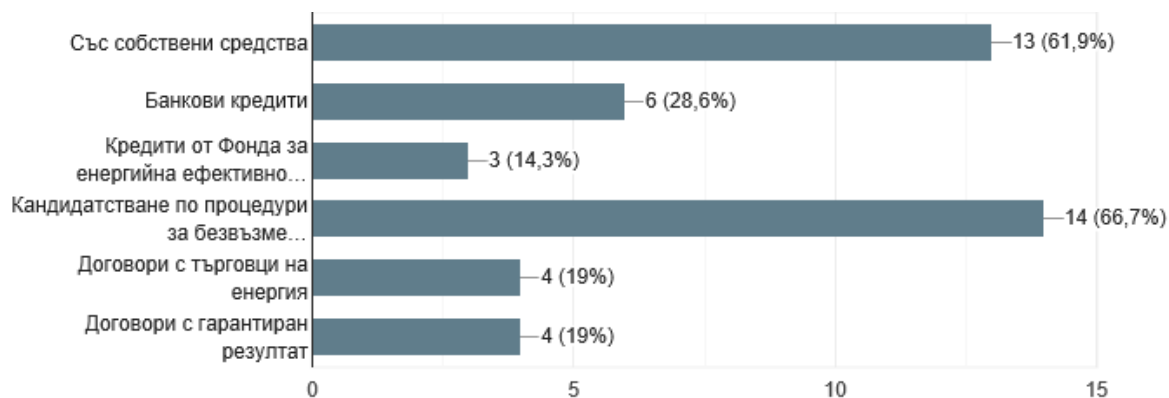
Едва една пета от търговците на енергия считат, че договорите с гарантиран резултат са ефективни за тях, една трета от тях нямат достатъчно информация за да формират мнение по въпроса.



фигура 7. Търговци на енергия. Ефективност на договорите с гарантиран резултат

Становища на индустриални предприятия – задължени лица и крайни потребители

Предпочитаните форми за финансиране на мерки за енергийна ефективност е кандидатстването по процедури за безвъзмездно финансиране (67% от анкетираните) или със собствени средства (62%). С най-малка популярност е възможността за използване на кредити от Фонда за енергийна ефективност и възобновяеми източници (14%). Еднаква е степента на интерес за финансиране на мерките с помощта на договори с търговци на енергия и договори с гарантиран резултат (по 19%).

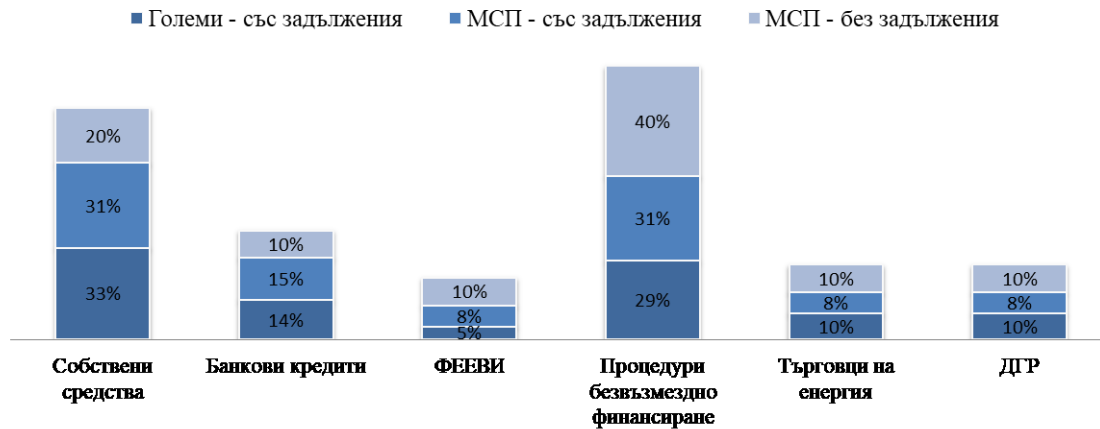


фигура 8. Крайни потребители. Предпочитани форми за финансиране на мерки за енергийна ефективност

Степента на интерес към различните форми на финансиране на мерки за енергийна ефективност от различните групи предприятия е както следва:

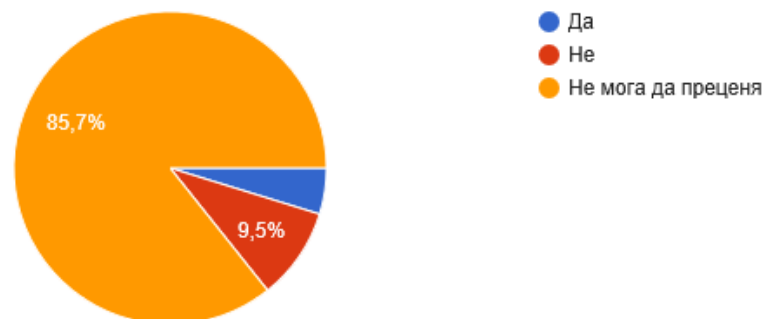
- финансирането със собствени средства – големите предприятия (33%);
- банкови кредити – МСП със задължения за обследвания (15%);
- ФЕЕВИ – МСП без задължения за обследвания (10%);
- процедури за безвъзмездно финансиране – МСП без задължения (40%);

- договори с търговци на енергия – големите предприятия и МСП без задължения (по 10% от всяка група);
- договори с гарантиран резултат - големите предприятия и МСП без задължения (по 10% от всяка група).



фигура 9. Крайни потребители. Предпочитани форми за финансиране на мерки за енергийна ефективност според групите предприятия

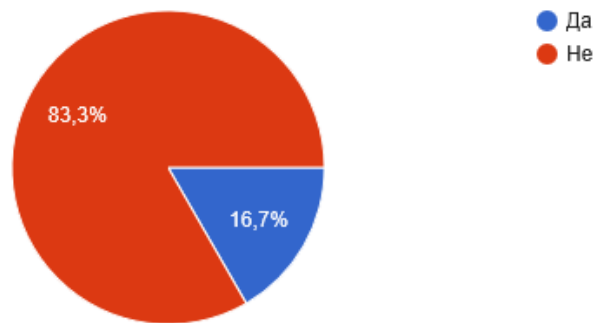
Едва 5% от всички крайни потребители имат опит с договорите с гарантиран резултат. 85% от предприятията не са достатъчно информирани и не могат да преценят тяхната ефективност.



фигура 10. Крайни потребители. Оценка за ефективността на договорите с гарантиран резултат за предприятията

Становище на енергийните одитори

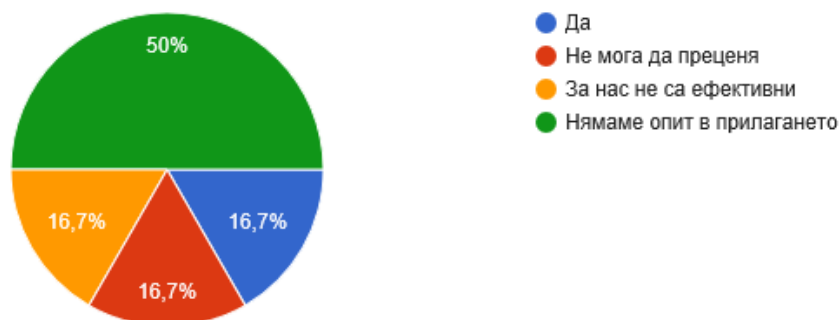
Над 80% от енергийните одитори не са били страна в процедури и договори с гарантиран резултат и нямат опит в тази област.



фигура 11. . Енергийни одитори. Участие на енергийните одитори като страна в договори с гарантиран резултат

Становище на браншовите и неправителствени организации

Неправителствените организации нямат опит в прилагането на договори с гарантиран резултат и ДГР не са ефективни за тях.



фигура 12. НПО. Отношение към договорите с гарантиран резултат

4. Анализ на резултатите от проведените кръгли маси

- Крайните потребители не проявяват интерес към ДГР. Това се засилва в условията на възможности на кредитни линии с преференциално (грантово) финансиране.
- Някои търговци на енергия имат ЕСКО фирми, но договарянето върви трудно, дори за много ефективни мерки.
- За ЕСКО се говори от дълго време, но няма интерес и резултати. Съществува значителен риск, ако клиентът фалира. Няма стимули в битовите потребители, които са основен клиент за търговците.
- Има примери на изпълнени договори с гарантиран резултат, изпълнено по проекти за осветление на общини, въпреки определени рискове и проблеми – несигурност в плащанията, бюджетите на общините и др.

5. Добри практики по изпълнението на ДГР

Както личи от анкетното проучване и проведените кръгли маси, не е особено висок интересът към ДГР в индустрията, което води и до сравнително ограничен брой реализирани проекти в индустрията на базата на такива договори.

Независимо от горното, в хода на проекта бяха открити успешни такива проекти в ЕС и България, като:

- EPC complaints, SEAI (ЕС);
- Resalta Comany (ЕС);
- European Code of Conduct for Energy Performance Contracting, SEVEn – The Energy Efficiency Center (ЕС);
- Energy Performance Contracting in Germany, Federal Energy Efficiency Center(BfEE) (ЕС);
- ESCO and EPC service in Finland, CA ESD II (ЕС);
- Проект на белгийската Van der Poorten, гр. Льовен (ЕС)
- Проект на Schneider Electric Portugalза MАНLE Portugal) – компания, която произвежда бутални пръстен за автомобилната индустрия (ЕС);
- Проект на ЕНЕКОМ за дъропреобладаващо предприятие в Словения (ЕС);
- Изграждане на котелна централа на база дървесна биомаса за отопление в ПГ по СГС Н. Й. Вапцаров – град Чепеларе, Ерато Холдинг;
- Фотоволтаични централи за „Делта Текстил – България“ЕООД и „Национал 7” ООД, по договори с „ЧЕЗ ЕСКО България”;
- Фотоволтаична централа за "Мегахим" в Русе по договор с "Енерго-Про Енергийни услуги";
- ДГР на ФЕЕВИ - „Зимен дворец-2017“ ДЗЗД, МБАЛ „Св. Иван Рилски“ ЕООД – терапевтичен блок, гр. Дупница, Факултет по Изобразителни Изкуства на Великотърновски Университет „Св. Св. Кирил и Методий”, гр. Велико Търново, „МБАЛ-Айтос” ЕООД, гр. Айтос, Община Айтос, Аграрен Университет, гр. Пловдив и др.

6. Становища по използването на ДГР от организации – участници на пазара за енергийни услуги в България

В хода на дейностите по задачата, бяха осъществени контакти и получени становища по примерен въпросник от няколко фирми и експерти с опит и добри позиции на пазара за енергийни услуги в страната (над 6 броя). Те се извяват в различни роли като например енергийни одитори, търговци на енергия, доставчици на енергоспестяващо оборудване, инвестиционни посредници. НПО.

По-долу са дадени обобщени резултати от техните становища по поставени пред тях въпроси.

1. Имате ли практика по прилагане на ДГР.

Фирмите нямат собствена практика в приложението на ДГР, тъй като нямат интерес или не разполагат с необходимите за това финансови ресурси.

Имат косвено участие чрез провеждане на енергийни обследвания и придобиване на удостоверения за енергийни спестявания, които са съществен елемент от процедурите по изпълнение на ДГР. Примери - енергийни обследвания на промишлени системи, сгради и системи за улично осветление.

2. Проявявате ли интерес към ДГР

Фирмите имат ограничен интерес и (доколкото го има) той е във връзка с това, че за сключване на ДГР следва да се изготви енергийно обследване с високо качество и точни прогнози на постигнатите спестявания.

3. Познавате ли нормативната база за прилагане на ДГР

Фирмите като правило са запознати частично с нормативната база. Има становища, че по отношение на промишлените системи тя е силно ограничена, много обща и в този смисъл не допринася съществено за стимулиране прилагането на този модел.

4. Имате ли информация за пазара и практики на такива услуги в България

Пазарът за енергийни услуги въз основа на ДГР в промишлени системи в България е силно ограничен. Пазарът не е добре развит предвид липсата на опит от страна на публичните власти, индустрията и потенциални ЕСКО фирми. Повечето крайни клиенти (при липсата на опит и капацитет в тази област) предпочитат

използването на възможности за грантово финансиране или на нисколихвени кредити. Фирмите разполагат с несистематизирана информация за единично случаи за приложения на ДГР в индустрията.

5. *Проблем ли е за вас наличието или отсъствието на официално утвърдени формати(модели) за ДГР за индустриални потребители*

Счита се, че липса на официално утвърдени формати (модели) за ДГР в индустрията създава сериозни проблеми и за двете договарящи се страни. Изтъква се като пример практиката от френската фирма “Tecsol“ с изцяло предварително разработени формати (модели), които бързо доказаха своята ефективност и намериха приложение в Европа.

6. *Пречки и трудности по приложението на ДГР в индустрията*

Посочени са различни по дълбочина и конкретност пречки трудности, като:

- Сложност на процедурите по ДГР;
- Липсата на опит в тази област;
- Фирмите – изпълнители не разполагат с достатъчно собствени средства за тази цел, а кредитите оскъпяват услугата;
- Сравнително високи рискове за участниците;
- Липса на примерни формати за ДГР на промишлени системи;
- Конкуренция на други възможни източници за финансиране на проекти за енергийна ефективност – грантови схеми, достъп до банкови кредити, собствено финансиране и др.
- Приоритет на фирмите е инвестиране и дейности по обновяването на технологичният парк, високоефективни съоръжения за производство на енергия (водогрейни и парни котли, термопомпени инсталации и др.), водещи и до икономия на енергия.
- Липсата на системи за енергиен мониторинг, които да дават ясна картина за енергийното потребление по натурални и парични показатели, което би стимулирало МСП да приложат схемата ДГР.
- Недостатъчната ефективност на провежданото обучение в тази област;

Участниците на пазара за енергийни услуги (особено крайните потребители) подценяват в известна степен ползите от прилагането на ДГР, както и наличието на известни подпомагачи процеса елементи:

- Разходите се покриват за сметка на действително получени енергийни спестявания;
- Има материали от международни проекти и организации (IPMVP) с добри практики и предлагани процедури и формати за изпълнение на ДГР;

- Търговците на енергия с индивидуални цели за енергийни спестявания имат мотивация за прилагането на ДГР за свои клиенти и създават собствени ЕСКО фирми;
- Действително постигнатите икономии се доказват убедително чрез официално издаваните от АУЕР удостоверения за енергийни спестявания. Този процес се облекчава от наличието на методики за извършване на оценки на енергийните спестявания по видове мерки.

Във връзка с гореизложените преценки, фирмите са представили следните предложения за по-ефективно приложение на ДГР:

- Да се потърсят възможности за засилване мотивацията и ролята на банковите институции в процеса на подготовката и изпълнението на ДГР;
- На базата на материали от изпълнени международни проекти в областта на ДГР да се разработят унифицирани за страната процедури и формати за такива договори, приложими в индустрията;
- Да се разшири обхвата на утвърдените методики за оценка на енергийните спестявания за нови, често приложими мерки при промишлените потребители;
- Да се разшири кампанията по популяризиране на ДГР сред крайните индустриални потребители и доставчиците на енергоспестяващо оборудване.

7. Предложения, произтичащи от проекта „Анализ на българския и международен опит. Рискове и възможности във връзка с ЕСКО договори” АУЕР, 2019

7.1. Разширяване на източниците за възстановяване на направените инвестиции и изплащане на дължимо възнаграждение на изпълнителя по ЕСКО договора.

Мотиви: съгласно чл. 72, ал. 1 от Закона за енергийната ефективност единственият източник за възстановяване на направената инвестиция и изплащане на дължимото на изпълнителя възнаграждение са икономии на енергия.

„Чл. 72 (1) Договорите с гарантиран резултат (ЕСКО договори) имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради, предприятия, промишлени системи и системи за външно изкуствено осветление, като възстановяването на направените инвестиции и изплащането на дължимото на изпълнителя възнаграждение се извършват за сметка на реализираните икономии на енергия“.

В Директивата за енергийната ефективност (Директива 2012/27/ЕС, ДЕЕ) ЕСКО договорите са дефинирани по следния начин:

„склучване на договори за енергоспестяване с гарантиран резултат“ означава договорно споразумение между бенефициера и доставчика на мярка за подобряване на енергийната ефективност, обект на проверка и наблюдение по време на целия срок на действие на договора, като съгласно това споразумение инвестициите (труд, доставки или услуги) в тази мярка се изплащат по отношение на договорно гарантирано равнище на подобряване на енергийната ефективност или друг договорен критерий във връзка с енергийните характеристики, напр. финансови икономии.”

Така, определението съгласно ДЕЕ допуска две групи източници на изплащане на инвестициите - чрез 1) остойностяване на договорно гарантирано равнище на подобряване на енергийната ефективност или 2) използване на друг договорен критерий, свързан с енергийните характеристики (напр. финансови икономии).

Предложение за нова редакция на чл. 72, ал.1 от ЗЕЕ

Чл. 72. (1) Договорите с гарантиран резултат (ЕСКО договори) имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради, предприятия, промишлени системи и системи за външно изкуствено осветление, като

възстановяването на направените инвестиции и изплащането на дължимото на изпълнителя възнаграждение се извършват за сметка на реализираните икономии на енергия и/или за сметка на друг договорен критерий във връзка с енергийните характеристики, напр. финансови икономии.

7.2. Възможност за участие от страна на възложителя при финансиране на услугата- чл. 73, ал. 4 от ЗЕЕ.

Мотиви

- Разширяване на възможностите за възложителя в посока използване на собствен и/или привлечен финансов ресурс при сключване на договори с гарантиран резултат (ЕСКО);
- - Постигане на мултипликативен ефект при използване на безвъзмездни/специализирани нисколихвени финансови инструменти на ЕС от страна на възложителя и частен финансов ресурс.

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

Предложение за промяна в чл. 73, ал. 4 от ЗЕЕ:

(4) Изпълнителите и/или възложителите по чл. 72, ал. 2 осигуряват извършването на услугата със собствени средства и/или поемат задължение да осигурят финансирането им от трето лице.

7.3. Предвиждане на възможност ЕСКО компанията да прави обследване за енергийна ефективност, в случаите, когато изпълнява предложени мерки по ЕСКО договор.

Мотиви: съгласно разпоредбите на ЗЕЕ обследването се извършва от трета страна, а именно, дружество, вписано в регистъра на АУЕР. Възложителят по ЕСКО договор предоставя на изпълнителя резюме на доклада от извършеното обследване за енергийна ефективност. Т.е., преди сключване на ЕСКО договор, възложителят трябва да е сключил договор за извършване на енергийно обследване с дружество, вписано в регистъра на АУЕР, което на свой ред му предоставя обследването. Изпълнителите по договори не могат да изпълняват дейности по обследване за енергийна ефективност на обекта на договора.

Като част от съдържанието на ЕСКО договора в ЗЕЕ са посочени:

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

Нормализираното енергопотребление и списъка на мерките за енергийна ефективност са заложи в обследването. Предмет на ЕСКО договора са именно мерките, предложени в обследването. Практиката до момента показва, че така изпълнените обследвания, от външна за ЕСКО компанията обследваща фирма често пъти са с неправилно подбран или прекалено амбициозен показател за енергийните характеристики и методики за оценка, водещи до последващи спорове при мониторинга и отчитането им; подценяване или надценяване на енергийните спестявания и/или допълнителните ползи от ЕСКО проектите; пълна невъзможност да бъдат достигнати предварително оценените гарантирани икономии.

Съгласно сега действащите законови изисквания ЕСКО компанията няма никаква възможност за предварителен контрол и проверка на технико-икономическите параметри на мерките, посочени в обследването, **но носи целия риск по договора и трябва да гарантира постигане на спестяванията от изпълнение на препоръчаните в обследването мерки.**

Предложената промяна в ЗЕЕ е съобразена напълно с изискванията на ДЕЕ, според която, когато енергийните обследвания се извършват от **вътрешни експерти**, необходимостта от независимост би изисквала тези **експерти да не участват пряко в подложената на обследване дейност.**

Съгласно чл. 8, ал. 1 от ДЕЕ относно енергийни обследвания и системи за управление на енергията:

Държавите-членки насърчават наличието за всички крайни клиенти на висококачествени енергийни обследвания, които са разходно ефективни и:

а) се извършват **по независим начин от квалифицирани и/или акредитирани експерти** в съответствие с критериите за квалификация; или

б) се осъществяват и наблюдават от независими органи съгласно националното законодателство.

Чрез промяната се осигурява възможност ЕСКО компанията да изпълни обследването за енергийна ефективност в процеса на изпълнение на договор с гарантиран резултат. За да отговаря на действащата нормативна уредба ЕСКО дружеството следва да бъде вписано в регистрите на АУЕР по чл.44 или по чл.60 от ЗЕЕ, в зависимост от обхвата на договора с гарантиран резултат.

7.4. Предвиждане на възможност ЕСКО договорите да се третираат като договори за услуги за ДДС цели.

Мотиви: към настоящия момент договорите с гарантиран резултат се приравняват към лизинговите договори, което рефлектира върху прилагането на изискванията на Закона за данък добавена стойност (ЗДДС), в частта за лизинговите договори. Разглеждат се клаузите, които касаят доставката на енергийно ефективни производствени машини и оборудване. Съгласно чл. 6, ал. 2, т. 3 от ЗДДС, облагаема доставка на стока (т.е. производствени машини, оборудване или друг ДМА) е налице в следните два случая:

- фактическото предоставяне на стока по договор, в който изрично е предвидено прехвърляне на правото на собственост върху стоката;
- фактическото предоставяне на стока по договор, в който сборът от дължимите вноски по договора, с изключение на лихвата по чл. 46, ал. 1, т. 1 от ЗДДС, е идентичен с пазарната цена на стоката към датата на нейното предоставяне.

В този случай, при ДГР ще възникне едно единствено данъчно събитие (а не толкова на брой, колкото са договорените и дължими вноски) и то на датата на фактическото предоставяне на стоката от **ЕСКО компанията** (чл. 25, ал. 3, т. 1 от ЗДДС). ЕСКО компанията, ако е регистрирано по ЗДДС лице, **ще трябва да начисли ДДС върху цялата стойност на сделката (цена)**, дължима по ДГР (лизинговия договор) още в периода на фактическото предаване на стоката на предприятието. Данъкът ще трябва да бъде платен наведнъж, независимо че предприятието дължи на вноски плащанията по договора. Изключение е налице единствено по отношение на договорената дължима лихва. Отпускането, договарянето и управлението на кредит, при доставка на стоки, се явява финансова услуга, която е освободена доставка, по силата на чл. 46, ал. 2 от ЗДДС, освен ако доставчикът не е избрал предоставянето на кредита да подлежи на облагане с ДДС (чл. 45, ал. 1, т. 1 и ал. 2 от ЗДДС). Финансовата услуга, която е налице по договорите с гарантиран резултат, възниква като данъчно събитие на датата, на която е дължимо плащане за съответния договорен период (месец, тримесечие и т.н.). В този случай имаме повече от едно данъчни събития, за разлика от момента на фактическата еднократна доставка на договорената стока или услуга.

Необлагаема с ДДС следва да е и таксата за управление на ЕСКО проекта, доколкото „управлението на кредит при доставка на стоки“ е финансова услуга (чл. 46, ал. 1, т. 1 от ЗДДС). Тя се дължи еднократно, тъй като данъчното събитие за тази финансова услуга възниква, съгласно ал. 2 на чл. 25 от ЗДДС.

Това „изкуствено“ приравняване на ЕСКО проектите към лизинговите услуги, рефлектира пряко върху пазара на ЕСКО услуги, оскъпявайки ги с минимум 20%. Това води до отслабване на конкурентоспособността им спрямо други финансови инструменти.

За да насърчи пазара на енергийни услуги, в чл.18 на ДЕЕ се определят структурирано основни подходи: ефикасни „финансови инструменти, стимули, безвъзмездна помощ и заеми за подпомагане на проекти за услуги, свързани с енергийната ефективност“. За да се улесни инвестирането в мерки за енергийна ефективност е обнародвано разяснение от Евростат от 19 септември 2017 г. относно начина на отчитане на договорите за енергоспестяване с гарантиран резултат в националните сметки, което премахва несигурността и улеснява използването на такива договори. По късно Евростат и Европейска инвестиционна банка публикуваха „Насоки за третирането на договори с гарантирани резултати“ през м. май 2018 (https://www.eib.org/attachments/pj/guide_to_statistical_treatment_of_epcs_en.pdf).

Възприетият подход цели да подпомогне мобилизирането на инвестиции в подобряването на енергийната ефективност, и по-специално в сгради публична собственост. Насоките дават възможност, при изпълняването на определени условия, договорите с гарантирани резултати да се третират като услуги (задбалансови).

Предложението дава възможност тези договори да се третират като договори за предоставяне на услуги, а не за доставка на оборудване. ЕСКО компанията ще издава фактура периодично (напр. месечно), въз основа на реализираните резултати, вкл. начислявайки ДДС.

Промени са предложени само в законовата уредба. При уреждане на обществени отношения с подзаконов нормативен акт, е необходимо да се направят съответни изменения и в подзаконовите нормативни актове.

8. Алианс за енергийна ефективност - с активна позиция и роля за развитие на законодателната база на ДГР (ЕСКО договори)

8.1 За Алианса за енергийна ефективност

Учреден на 10.05.2016 г. като сдружение с нестопанска цел.

Председател - Кирил Райчев.

<http://www.alliance-ee.bg/>

Задачи:

- Всички необходими дейности за подпомагане повишаването на енергийната ефективност в България и постигането на националните цели в тази област
- Активно участие във формирането на национални и международни политики и стратегии за ефективно и устойчиво използване на енергийните ресурси
- Утвърждаване на професионални стандарти и развитие на пазара за услуги и продукти за енергийна ефективност

Цели:

- Утвърждаване на принципите за устойчиво и ефективно използване на енергийните ресурси в икономиката на България
- Подобряване на националното законодателство в областта на енергийната ефективност, пълното му синхронизиране с директивите на Европейския съюз и осигуряване на неговата стабилност и предвидимост
- Стимулиране и подкрепа за развитието на професионални услуги и продукти за енергийна ефективност в България
- Съдействие за постигане на националните цели за енергийна ефективност, произтичащи от целите на Европейския съюз в областта на климата и енергетиката
- Формиране на професионални стандарти за добри практики в предоставянето на услуги и продукти за енергийна ефективност
- Сътрудничество с всички държавни институции, други професионални, образователни и обществени организации, както и чуждестранни асоциации и федерации с подобен профил, за ускоряване развитието на пазара на услуги и продукти в областта на енергийната ефективност в България

- Съдействие за постигане на националните цели за енергийна ефективност, произтичащи от целите на Европейския съюз в областта на климата и енергетиката
- Поощряване въвеждането на нисковъглеродни и възобновяеми източници на енергия в икономиката на България
- Популяризиране на положителните ефекти за обществото от изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност и намаляване на въглеродните емисии

Членове:

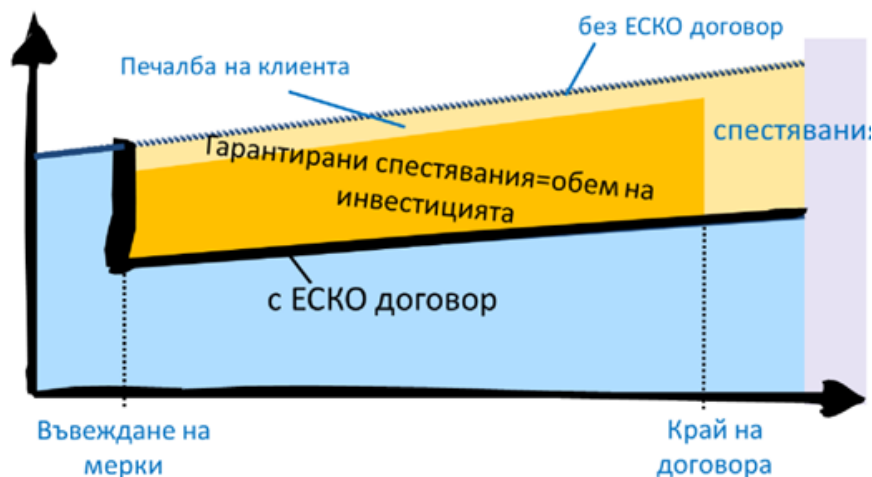
- Енерджи Ефект ЕАД;
- Веолия Енерджи Сълъшънс България ЕАД;
- България Инженеринг ЕАД;
- Еконолер Ес Ей ЕООД;
- Бау Енерджи ЕООД;
- Енерджи Сейвинг ЕООД;
- Адвокатска кантора “Маркова и Панчовска”
- Фонд за енергетика и енергийни икономии АДСИЦ;
- Компания за енергийно обследване – ЗЕНИТ ЕООД;
- Хелиос Енерджи ЕООД;
- Резалта България ЕООД;
- Христо Вълев;
- Арен ЕООД;
- Куатроджи ЕООД;
- Сименс ЕООД;
- Алмина Консулт ЕООД;
- Енергоефект Консулт ЕООД;
- Енергомонитор България чрез Ененргбг ДЗЗД

8.2 Позиции на Алианса по отношение на ДГР

Алиансът и членовете му имат активно и последователно отношение към предлагането и реализацията на ЕСКО продукти и услуги на местния пазар, съдействат този бизнес модел да продължава да бъде развиван и по отношение на Закона за енергийна ефективност, Наредба РД 16-347, Закона за задълженията и договорите и др., като същите се стандартизират и уеднаквяват с установените успешни норми в развитите страни. Алиансът разполага с инженерен, юридически и финансов капацитет, както и с

опит в ЕСКО, което позволява комплексно структуриране на политики, стратегии и проекти в този вид услуги.

Алиансът разглежда ДГР като бизнес модел, при който ЕСКО компанията осигурява финансиране, реализира енергоспестяващи мерки при клиента и гарантира през следващите години постигането на заложените по енергийно обследване икономии на енергия. ЕСКО подходът се оценява като един от каналите за навлизане на инвестиции в икономиката на страната, така че тя да намали енергийния си интензитет и да подобри конкурентоспособността си по устойчив и пазарен модел.



фигура 13. Модел на фирма „Енерджи Ефект“ ЕАД

Алиансът се включва успешно в информационната кампания, провеждана под егидата на Агенцията за устойчиво енергийно развитие, за разясняване на ползите на ЕСКО механизма; участва в обученията за енергийни мениджъри в МСП.

Алиансът активно се включва в европейски проекти - QualitEE (www.qualitee.eu) и FinEERGo-Dom (<https://fineergodom.eu/>). Първият е европейска инициатива за повишаване и гарантиране качеството на услугите чрез даване на възможност на потенциалните клиенти да изискват спазването на предефинирани критерии, както и професионален етичен кодекс.

Вторият проект е свързан със създаване на финансов инструмент, който има за цел да "отключи" инвестиции в дълбока реновация на сградния фонд в Централна и Източна Европа.

Фирми - членове на Алианса изпълняват дейности с пряко влияние върху бизнеса с ЕСКО услугите:

- Обследвания за енергийна ефективност;
- Проектиране, инженеринг и въвеждане на мерки за икономия на енергия;
- Оценка и верификация на постигнати енергийни спестявания;
- Предложения за методики и процедури за оценка на енергийни спестявания;

- Подготовка на документи за удостоверения за енергийни спестявания;
- Търговия с удостоверения за енергийни спестявания и др.

Председателят на Алианс Г н Кирил Райчев представя на обучителни семинари „Практическо ръководство за прилагане на ЕСКО механизма в България“.

Има редица примери за успешни договори с гарантиран резултат и ефективно доставени интегрирани енергоефективни услуги, изпълнявани от членове на Алианс:

- Проекти на „Алмина консулт“ ЕООД в 17 общински и държавни сгради;
- В УМБАЛ „Св. Георги“ /Пловдив/, изпълнен от „Енерджи Ефект“ ЕАД
- В „Рувела“ ЕООД, изпълнен от „Резалта България“ ЕООД;
- Децентрализирани системи за битово-гореща вода, подмяна на инсталации за отопление и БГВ в МЖС гр. Варна, изпълнени от Веолия;
- Регенератор на фазите в „Монделийз България Прадакшън“ ЕООД-гр. Своге, изпълнен от „Енергоефект Консулт“ ЕООД;
- Изграждане на система за тригенерация в завод за пластмаса в Италия, изпълнен от Куатроджи ЕООД;
- Инсталация на високо ефективна турбина за комбинирано производство на природен газ в Словения, изпълнен от Резалта;
- Изграждане на инсталация за енергиен мениджмънт и ФЕЦ в производствено предприятие в гр. Пазарджик, изпълнение от „България Инженеринг“ ЕАД;
- Система за улично осветление с надстройки за „Умен“ град в Община Созопол, изпълнен от „Енерджи Ефект“ ЕАД;
- Енергиен мониторинг в Хранмашкомплект АД, гр Стара Загора, изпълнен от Енергомонитор България

Над 95% от ЕСКО договорите в България през последните 15 години са изпълнени от членовете на Алианс за енергийна ефективност.

Баристри пред ЕСКО бизнеса:

- ЕСКО моделът не е предвиден като механизъм в оперативните и донорски програми по линия на ЕС и е поставен в директна конкуренция с тях, което предопределя негативния тренд в развитието на този бизнес модел през последното десетилетие. Същото важи и по отношение на програмираните финансови инструменти, които се очаква да заменят постепенно грантовия тип финансиране. Поради тази причина притежателите на проекти за ЕЕ се ориентират само и единствено към финансиране тип „грант“, независимо от необходимото време за изчакване до обявяване на прием от оперативна или донорска програма и въпреки че бездействието и периода на изчакване в някои случаи обезсмисля финансовия ефект на безплатната помощ в

сравнение с моментално изпълнение на проекта с помощта на ЕСКО механизъм;

- Пречка пред ЕСКО бизнеса са и норми в Закона за енергийната ефективност. Всеки проект за енергийна ефективност започва с енергийно обследване, което се прави от енергийни одитори. Законът категорично забранява тези първоначални обследвания да се правят от ЕСКО фирмите, които ще изпълняват предписанията им след това, вероятно за да се предотврати потенциален конфликт на интереси. Редно е да бъде допусната възможност самата ЕСКО компания да прави енергийното обследване. Няма как да има конфликт на интереси след като дружеството гарантира резултат и от него зависи дали ще му се изплатят средствата за направената енергийна ефективност. В практиката се срещат немалко непрецизно направени обследвания, в които са некоректно изчислени очакваните ефекти. В резултат на това ЕСКО компаниите се въздържат от участие по обявените поръчки.
- Невъзможност за самоучастие от страна на собственика. Съгласно доста тясната дефиниция в Закона за енергийна ефективност, изпълнението на ДГР може да бъде изпълнено единствено чрез осигуряване на финансирането от страна на ЕСКО или трета финансираща страна. По този начин, финансирането на ДГР от страна на собственика е изключено като елемент на ДГР, което ограничава прилагането на един от двата най-разпространени модела ДГР (т.нар. Guaranteed savings);
- Обективни пречки за изплащане на инвестицията през първата година към ЕСКО компанията поради необходимост от изтичане на 12 месечен период за установяване и верифициране на постигнатите спестявания;
- Трудности за цедиране на вземанията от страна на ЕСКО компанията поради тясна дефиниция в ЗЕЕ и възприета практика от българския съд да не признава бъдещите вземания по ДГР като валидни и подлежащи на прехвърляне. По този начин ЕСКО компаниите са лишени от източник на свеж ресурс за разгръщане на дейността си;
- Невъзможност за задбалансово третиране на ЕСКО договорите, което ги приравнява на всеки друг тип кредитен договор и игнорира елемента на гарантиране на спестявания като източник на изплащане,-
- Недостиг на финансови механизми за изкупуване и секюритизация на вземания по ЕСКО договори, което ограничава набирането на оборотен капитал в сектора;
- Индустиалният сектор се счита за доста по-рисков от страна на ЕСКО компаниите в сравнение с публичния сектор, когато се прави оценка за способност за изплащане на вноски за 10 годишни периоди и поради тази причина ЕСКО моделът не е толкова разпространен в предприятията. Наличие на гарант от последна инстанция би увеличило интереса и реализацията на ЕЕ проекти и в сектор индустрия;

- Несъвършенства и пропуски в законовата уредба на ЕСКО договорите водят до често прибегване от страна на финансово затруднени публични клиенти към опити чрез съда да спират своите плащания. Последното води до дългогодишни съдебни спорове, които, макар и а повечето случаи да завършват в полза на ЕСКО компаниите, водят до фалити и необслужвани кредити към финансови институции.

Трудно е да се оцени пазарният дял на ЕСКО операторите на пазара у нас. Евроизследване посочва, че в България този бизнес може да достигне обеми от 500 млн. лв. до 1 млрд. лв. Потенциалът е голям, но е необходимо координирано съвместно усилие на всички заинтересовани страни, както и съдействие от страна на законодателните и регулаторни органи

Предложения за промени в нормативната уредба на ЕСКО услугите (част от предложенията са разгледани и в раздел 7 на настоящия документ).

- Разширяване на възможностите за възложителя в посока използване на собствен и/или привлечен финансов ресурс при сключване на договори с гарантиран резултат (ЕСКО)

Чрез промяна в чл. 73, ал. 4 от Закона за енергийната ефективност (ЗЕЕ) ще се постигне мултипликативен ефект при използване на безвъзмездни/специализирани нисколихвени финансови инструменти на ЕС от страна на възложителя и частен финансов ресурс.

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

Предложение за промяна в чл. 73, ал 4 от ЗЕЕ е както следва: (4) Изпълнителите и/или възложителите по чл. 72. ал. 2 осигуряват извършването на услугата със собствени средства и/или поемат задължение да осигурят финансирането им от трето лице.

Към настоящия момент договорите с гарантиран резултат се приравняват към лизинговите договори, което рефлектира върху прилагането на изискванията на Закона за данък добавена стойност (ЗДДС), в частта за лизинговите договори. Разглеждат се клаузите, които касаят доставката на енергийноефективни производствени машини и оборудване Съгласно чл. 6, ал. 2, т. 3 от ЗДДС. облагаема доставка на стока (т. е. производствени машини, оборудване или друг ДМА) е налице в следните два случая: фактическото предоставяне на стока по договор, в който изрично е предвидено прехвърляне на правото на собственост върху стоката; фактическото предоставяне на стока по договор, в който сборът от дължимите вноски по договора, с изключение на лихвата по чл. 46, ал. 1, т. 1 от ЗДДС, е идентичен с пазарната цена на стоката към датата на нейното предоставяне.

В този случай, при ДГР, ще възникне едно единствено данъчно събитие (а не толкова на брой, колкото са договорените и дължими вноски) и то на датата на

фактическото предоставяне на стоката от ЕСКО компанията (чл. 25, ал. 3, т. 1 от ЗДДС). ЕСКО компанията, ако е регистрирано по ЗДДС лице, ще трябва да начисли ДДС върху цялата стойност на сделката (цена), дължима по ДГР (лизинговия договор) още в периода на фактическото предаване на стоката на предприятието. Данъкът ще трябва да бъде платен наведнъж, независимо че предприятието дължи на вноски плащанията по договора. Изключение е налице единствено по отношение на договорената дължима лихва. Отпускането, договарянето и управлението на кредит, при доставка на стоки, се явява финансова услуга, която е освободена доставка, по силата на чл. 46. ал 2 от ЗДДС, освен ако доставчикът не е избрал предоставянето на кредита да подлежи на облагане с ДДС (чл. 45, ал. 1. т. 1 и ал. 2 от ЗДДС). Финансовата услуга, която е налице по договорите с гарантиран резултат, възниква като данъчно събитие на датата, на която е дължимо плащане за съответния договорен период (месец, тримесечие и т.н.). В този случай имаме повече от едно данъчни събития, за разлика от момента на фактическата еднократна доставка на договорената стока или услуга.

Необлагаема с ДДС следва да е и таксата за управление па ЕСКО проекта, доколкото „управлението на кредит при доставка на стоки“ е финансова услуга (чл. 46. ал. 1, т. 1 от ЗДДС). Тя се дължи еднократно, тъй като данъчното събитие за тази финансова услуга възниква, съгласно ал. 2 на чл. 25 от ЗДДС.

Това „изкуствено“ приравняване на ЕСКО проектите към лизинговите услуги, рефлектира пряко върху пазара на ЕСКО услуги, оскъпявайки ги с минимум 20%. Това води до отслабване на конкурентоспособността им спрямо други финансови инструменти.

За да насърчи пазара на енергийни услуги, в чл.18 на ДЕЕ се определят структурирано основни подходи: ефикасни „финансови инструменти, стимули, безвъзмездна помощ и заеми за подпомагане на проекти за услуги, свързани с енергийната ефективност“. За да се улесни инвестирането в мерки за енергийна ефективност е обнародвано разяснение от Евростат от 19 септември 2017 г. относно начина на отчитане на договорите за енергоспестяване с гарантиран резултат в националните сметки, което премахва несигурността и улеснява използването на такива договори. По-късно Евростат и Европейска инвестиционна банка публикуват „Насоки за третирането на договори с гарантирани резултати“ през м. май 2018 (https://www.nb.org/attachments/pj/gutde_to_statlstKal_treatrnenl_of_epcs_en.pdf).

Възприетият подход цели да подпомогне мобилизирането на инвестиции в подобряването на енергийната ефективност, и по-специално в сгради публична собственост.

Насоките дават възможност, при изпълняването на определени условия, договорите с гарантирани резултати да се третират като услуги (задбалансови).

Предложението позволява тези договори да се третират като договори за предоставяне на услуги, а не за доставка на оборудване. ЕСКО компанията ще издава фактура периодично (напр. месечно), въз основа на реализираните резултати, вкл, начислявайки ДДС.

- Предвиждане на възможност ЕСКО компанията да прави обследване за енергийна ефективност в случаите, които изпълнява предложени мерки по ЕСКО договор

Съгласно разпоредбите на ЗЕЕ обследването се извършва от трета страна, а именно, дружество, вписано в регистъра на АУЕР. Възложителят по ЕСКО договор предоставя на изпълнителя резюме на доклада от извършеното обследване за енергийна ефективност. Т.е., преди сключване на ЕСКО договор, възложителят трябва да е сключил договор за извършване на енергийно обследване с дружество, вписано в регистъра на АУЕР, което на свой ред му предоставя обследването. Изпълнителите по договори не могат да изпълняват дейности по обследване за енергийна ефективност на обекта на договора.

Като част от съдържанието на ЕСКО договора в ЗЕЕ са посочени: нормализираното енергопотребление, установено с обследване за енергийна ефективност; списък на мерките за ефективност, които ще бъдат изпълнени, включително стъпките, които трябва да се предприемат за изпълнение на мерките, и когато е уместно - свързаните с тях разходи.

Нормализираното енергопотребление и списъка на мерките за енергийна ефективност са заложили в обследването. Предмет на ЕСКО договора са именно мерките, предложени в обследването. Практиката до момента показва, че така изпълнените обследвания, от външна за ЕСКО компанията обследваща фирма често пъти са с неправилно подбран или прекалено амбициозен показател за енергийните характеристики и методики за оценка, водещи до последващи спорове при мониторинга и отчитането им; подценяване или надценяване на енергийните спестявания и/или допълнителните ползи от ЕСКО проектите; пълна невъзможност да бъдат достигнати предварително оценените гарантирани икономии.

Съгласно сега действащите законови изисквания, ЕСКО компанията няма никаква възможност за предварителен контрол и проверка на технико-икономическите параметри на мерките, посочени в обследването, но носи целия риск по договора и трябва да гарантира постигане на спестяванията от изпълнение на препоръчаните в обследването мерки.

Предложената промяна в ЗЕЕ е съобразена напълно с изискванията на ДЕЕ, според която, когато енергийните обследвания се извършват от вътрешни експерти, необходимостта от независимост би изисквала тези експерти да не участват пряко в подложената на обследване дейност.

Съгласно чл. 8 от ДЕЕ по отношение на енергийните обследвания и системи за управление на енергията държавите-членки насърчават наличието за всички крайни клиенти на висококачествени енергийни обследвания, които са разходно ефективни и се извършват по независим начин от квалифицирани и/или акредитирани експерти в съответствие с критериите за квалификация или се осъществяват и наблюдават от независими органи съгласно националното законодателство.

Чрез промяната се осигурява възможност ЕСКО компанията да изпълни обследването за енергийна ефективност в процеса на изпълнение на договор с гарантиран резултат. За да отговаря на действащата нормативна уредба ЕСКО

дружеството следва да бъде вписано в регистрите на АУЕР по чл. 44 или по чл. 60 от ЗЕЕ, в зависимост от обхвата на договора с гарантиран резултат.

- Преместване на възможност ЕСКО договорите да се третират като договори за услуги за ДДС цели - разсрочено внасяне на ДДС.
- Уеднаквяване на съдебната практика в България по отношение на цедиране на вземания по ЕСКО договори и начален момент на възникване на задължение за изплащане на вноски по ЕСКО договор

Съдебната практика в България не е единна по въпроса дали могат да се уговарят вноски за изплащане на инвестицията на ЕСКО компанията, дължими от възложителя на изпълнителя преди реализиране и установяване на гарантираната икономия на енергия. Една част от съдебната практика приема, че подобно уговаряне противоречи на императивните правила на ЗЕЕ (изплащането на инвестицията да става за сметка на вече реализирани икономии на енергия). Отделно, в някои съдебни решения се приема, че цесията на вземания за такива вноски е недействителна (не само поради нищожност на така уговорените вноски), и защото предмет на прехвърляне са бъдещи вземания, доколкото цената на инвестицията и възнаграждението се изплащат въз основа на евентуални бъдещи реализирани икономии.

Ако се приложи на практика възприетото в тези съдебни актове, ЕСКО компанията не може да получава плащания от възложителя преди реализиране и доказване на енергийните спестявания.

В повечето случаи гарантираната икономия на енергия е уговорена като годишна икономия- т.е. спестяванията на енергия, направени в рамките на годината. Този начин на уговаряне е задължителен при сгради - държавна или общинска собственост. Дали икономии са реализирани или не, ще се установи след изтичането на съответната година.

Доказването на спестяванията също става най-малко една година след внедряване на мерките (чл. 4 от Наредба № Е РД 04-3 от 04.05.2016 г. за допустимите мерки за осъществяване на енергийни спестявания в крайното потребление, начините на доказване на постигнатите енергийни спестявания, изискванията към методиките за тяхното оценяване и начините за потвърждаването им).

Това би означавало, че за срока на договора ЕСКО компанията ще получава плащания за годината, в която се реализират спестяванията, само след изтичането ѝ. Практически се получава мораториум от 1 година при изплащане на инвестицията към ЕСКО компанията - непосилна за разумни финансови отношения задача.

Би следвало да се допусне възможността за плащане на инвестицията на вноски, които се погасяват от възложителя преди изтичането на съответната календарна година, в която се реализират спестяванията. За да се спази изискването на ЗЕЕ (инвестицията да се изплаща от реализираните икономии), в ДГР ще се разпише механизъм за изравняване- след реализиране на икономии се сравнява паричната равностойност на тези икономии с вече получените от изпълнителя плащания. Ако получената разлика е отрицателна- т.е. получените от изпълнителя суми са повече от паричната стойност на

реализираните икономии, изпълнителят връща разликата на възложителя. Така, като краен резултат инвестицията ще бъде изплатена за сметка на реализираните икономии.

Следва да посочим, че тази възможност е предвидена и е чл, 4, ал.2 от Наредба РД-16- 347 от 02.04.2009 г. за условията и реда за определяне размера и изплащане на планираните средства по договори с гарантиран резултат, водещи до енергийни спестявания в сгради - държавна и/или общинска собственост (Наредба 16).

По отношение на цесията - вземанията, дори и уговорени като плащания на вноски преди реализиране на икономии, не са неопределени. Напротив, те са с ясен размер и падеж. При достигане на гарантираната икономия получените от цесионера плащания на вноските ще са равни на паричното остойностяване на реализираната икономия на енергия и цедентът няма да понесе санкции.

При непостигане на икономии и уговорено изравнително плащане в полза на възложителя, възложителят ще получи плащането от страна на изпълнителя (цедент). Отново, като краен резултат възложителят ще е заплатил сума, равна на паричната равностойност на реализираните енергийни спестявания.

Видно от изложеното, налице са достатъчно аргументи за изоставяне на съдебната практика, прогласяваща за недействителни ДГР с уговорено плащане на възнаграждение на ЕСКО компанията преди реализиране и доказване на икономии. Постигане на икономии следва да бъде въпрос по съществуването на съдебния спор, от който да зависи основателността на иска, а не действителността на ДГР и/или договорите за цесия.

Възможно решение е чрез следното предложение за нова редакция на чл. 72, ал.1 от ЗЕЕ:

Чл. 72. (1) Договорите с гарантиран резултат (ЕСКО договори) имат за предмет изпълнението на мерки за повишаване на енергийната ефективност в сгради, предприятия, промишлени системи и системи за външно изкуствено осветление, като направените от изпълнителя инвестиции се възстановяват и дължимото на изпълнителя възнаграждение се изплаща по отношение на договорно гарантирано равнище на подобряване на енергийната ефективност или друг договорен критерий във връзка с енергийните характеристики, напр. финансови икономии.

Целта на промяната е от една страна да се разширят източниците на възстановяване на направените инвестиции- не само от реализираните енергийни спестявания, но и от други критерии.

На следващо място словосъчетанието „по отношение" замества много по-ясното „за сметка на" и оставя възможност за разширено тълкуване на разпоредбата.

Би могло да се мисли и за създаване на нова разпоредба в чл. 72, която да възпроизвежда текста на чл. 4 от наредба 16 и изрично да предвижда възможност за плащане на вноски със следното съдържание:

(..) Страните по договора с гарантиран резултат могат да договорят възстановяването на направените инвестиции и изплащането на дължимото по

договора възнаграждение на изпълнителя да се извършва авансово преди реализиране на икономии на енергия, като страните правят изравнителни вноски по договора в края на периода, за който се изчисляват реализираните икономии. В случай, че авансовите плащания превишават размера на остойностената икономия на енергия, превишението подлежи на връщане на възложителя . освен ако страните не са договорили друго.

9. Задължени лица (търговци на енергия) – като потенциални страни в ДГР

Важен инструмент из постигане на индивидуалните цели за енергийни спестявания на задължените лица – търговци на енергия са договорите с гарантиран резултат между тях (в качеството на инвеститори, изпълнители и гаранتي) и техните клиенти - крайни потребители (в качеството на възложители). В тази своя роля търговците на енергия се оформят като едни от най-активните участници на пазара на услуги, базирани на ДГР.

След приключване на сроковете за отразяване на корекции в подадени декларации от задължените лица по чл. 14, ал. 4 от ЗЕЕ, окончателният проект на списъка на задължените лица и определените им индивидуални цели за енергийни спестявания за 2020 г. е публикуван на страницата на АУЕР. Списъкът е приет с протокол от заседание на Министерски съвет № 43 от 22 юли 2020 г. Той се внася в Министерството на енергетиката, като приложение на изготвения Годишен отчет за изпълнението на Националния план за действие по енергийна ефективност през 2019 г. (https://www.seea.government.bg/documents/Otchet_NPDEE_2019_22.07.2020.pdf).

В следващата таблица са посочени задължените лица (общо 70 на брой) и техните цели за енергийни спестявания.

Поименен списък на задължените лица по чл. 14, ал. 4 от Закона за енергийна ефективност и стойностите на определените им индивидуални цели за енергийни спестявания за 2020 г.

№	БУЛСТАТ	НАИМЕНОВАНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНОТО ЛИЦЕ	ИНДИВИДУАЛНА ЦЕЛ ЗА ЕНЕРГИЙНИ СПЕСТЯВАНИЯ 2020 г.	
			ktoe	GWh
1	131512672	ЕНЕРГО-ПРО ЕНЕРГИЙНИ УСЛУГИ ЕАД	2,537	29,505
2	103533691	ЕНЕРГО - ПРО ПРОДАЖБИ АД	3,383	39,344
3	201869769	ПРОАКТ ООД	0,024	0,279
4	106513772	АЕЦ КОЗЛОДУЙ ЕАД	0,553	6,430
5	123526430	ЕВН БЪЛГАРИЯ ЕЛЕКТРОСНАБДЯВАНЕ ЕАД	5,746	66,821
6	175133827	ЧЕЗ ЕЛЕКТРО БЪЛГАРИЯ АД	6,351	73,859
7	113570147	ЧЕЗ ТРЕЙД БЪЛГАРИЯ ЕАД	1,996	23,216
8	175392783	ЕНЕРДЖИ СЪПЛАЙ ЕООД	0,233	2,704
9	131200181	ЕНЕРДЖИ МАРКЕТ АД	0,344	3,996
10	200929754	ЕНЕРГОИНВЕСТМЪНТ АД	0,106	1,237
11	201149482	ЕНЕРДЖИ МГ ЕАД	0,076	0,884
12	201208860	ГРАНД ЕНЕРДЖИ ДИСТРИБЮШЪН ЕООД	0,600	6,978
13	175370769	ЕВН ТРЕЙДИНГ САУТ ИЙСТ ЮРЪП ЕАД	1,512	17,590
14	131346040	ЕНЕРГЕО ЕООД	0,638	7,421
15	201325372	МОСТ ЕНЕРДЖИ АД	0,542	6,301
16	123655865	РИГЪМ-4-ТЬ ООД	0,734	8,541
17	123507476	ЗАГОРА ЕНЕРДЖИ ЕООД	0,352	4,090
18	148075985	ЕСП ЗЛАТНИ ПЯСЪЦИ ООД	0,056	0,655
19	202668908	СИНЕРГОН ЕНЕРДЖИ ЕООД	0,405	4,705
20	201313555	ЕЛ ЕКС КОРПОРЕЙШЪН АД	0,039	0,453
21	175297965	ТРЕН ЕООД	0,085	0,983
22	203638768	ЕНЕКОД АД	0,145	1,690
23	820162213	ЗЛАТНА ПАНЕГА ЦИМЕНТ АД	0,091	1,053
24	202240100	ТЕРА КАП ЕООД	0,030	0,354
25	202025709	БОЛКАН ЛОДЖИК ООД	0,251	2,915
26	102011085	ТОПЛОФИКАЦИЯ БУРГАС ЕАД	0,125	1,452
27	106006256	ТОПЛОФИКАЦИЯ ВРАЦА ЕАД	0,073	0,855
28	113012360	ТОПЛОФИКАЦИЯ - ПЕРНИК ЕАД	0,549	6,390
29	114005624	ТОПЛОФИКАЦИЯ ПЛЕВЕН ЕАД	0,212	2,465
30	115016602	ЕВН БЪЛГАРИЯ ТОПЛОФИКАЦИЯ ЕАД	0,199	2,312
31	117005106	ТОПЛОФИКАЦИЯ - РУСЕ ЕАД	0,345	4,010
32	119004654	ТОПЛОФИКАЦИЯ - СЛИВЕН ЕАД	0,252	2,928

№	БУЛСТАТ	НАИМЕНОВАНИЕ НА ЗАДЪЛЖЕНОТО ЛИЦЕ	ИНДИВИДУАЛНА ЦЕЛ ЗА ЕНЕРГИЙНИ СПЕСТЯВАНИЯ 2020 г.	
33	831609046	ТОПЛОФИКАЦИЯ СОФИЯ ЕАД	3,627	42,180
34	103195446	ВЕОЛИЯ ЕНЕРДЖИ ВАРНА ЕАД	0,062	0,719
35	200532770	ТЕЦ ГОРНА ОРЯХОВИЦА ЕАД	0,155	1,805
36	201200529	КОГРИЙН ООД	0,030	0,355
37	202637962	ТОПЛОФИКАЦИЯ ПЕТРИЧ	0,023	0,265
38	116019472	ТОПЛОФИКАЦИЯ РАЗГРАД ЕАД	0,022	0,250
39	175084796	СИ ЕН ДЖИ МАРИЦА ООД	0,010	0,115
40	124058739	КАВАРНА ГАЗ ООД	0,017	0,193
41	131534523	ПРАВЕЦГАЗ 1 АД	0,018	0,212
42	107063552	СЕВЛИЕВОГАЗ - 2000 АД	0,081	0,941
43	130203228	БАЛКАНГАЗ 2000 АД	0,066	0,769
44	30400185	КОМЕКЕС АД	0,093	1,082
45	131321489	КОСТИНЕРОДГАЗ ООД	0,010	0,111
46	831079085	ПРИМАГАЗ АД	0,082	0,957
47	175005806	ГАЗО-ЕНЕРГИЙНО ДРУЖЕСТВО – Елин Пелин ЕООД	0,049	0,568
48	834056298	ДОБРУДЖА ГАЗ АД	0,010	0,114
49	813101815	АРЕСГАЗ АД	0,665	7,729
50	131285259	СИТИГАЗ БЪЛГАРИЯ АД	0,616	7,159
51	130533432	ОВЕРГАЗ МРЕЖИ АД	2,048	23,822
53	175203485	БУЛГАРГАЗ ЕАД	4,043	47,019
54	812187989	ЕМИ ООД	0,040	0,461
55	202829770	ГАЗТРЕЙД СЛИВЕН ЕООД	0,065	0,761
56	115781068	САЛИНА 7 ЕООД	0,107	1,249
57	124065057	МТГ ООД	0,086	1,000
58	831924394	ТОПЛИВО АД	0,233	2,712
59	123655610	ГУ ФАРАДЕЙ ЕООД	0,242	2,813
60	201700160	АКТАЕЛ ЕООД	0,062	0,716
61	131481248	(АВВ Електрифициране ООД) ЕНЕРДЖИ МАРКЕТ ГЛОБАЛ ООД - от 07.02.2019	0,161	1,871
62	201869388	ЮРОПИАН ТРЕЙД ОФ ЕНЕРДЖИ АД	1,107	12,875
63	106063695	КНЕЖАГАЗ ООД	0,010	0,115
64	202533127	ГЕОТРЕЙДИНГ АД	0,012	0,141
65	202887535	САЙТ ЕНЕРДЖИ ООД	0,021	0,239
66	200907117	КУМЕР ООД	0,042	0,488
67	201161994	СИ ЕНЕРДЖИ ГРУП ЕАД	0,045	0,520
68	204656662	МЕТ ЕНЕРДЖИ ТРЕЙДИНГ БЪЛГАРИЯ ЕАД	0,434	5,047
69	114138293	ГАЗИНЖЕНЕРИНГ ООД	0,010	0,114
70	175000385	ДЖИ ВИ АЙ ООД	0,124	1,440
Общо за всички задължени лица			43,11	501,34

Както се вижда, немалка част от търговците на енергия (с производство над определени граници) имат индивидуални цели за енергийни спестявания. С цел постигане на спестявания при техни клиенти, търговците на енергия се насочват към предлагане на ЕСКО услуги. Някои от големите доставчици се ориентират към създаване на собствени ЕСКО дружества, които да предлагат договори с гарантиран резултат за свои клиенти. Това особено се отнася за големите електроразпределителни дружества.

Пример за такъв в подход е ЧЕЗ ЕСКО България ЕООД. Неговият управител Душан Рибан представя дейността му:

- Дружеството предлага цялостни решения – анализиране, финансиране, доставка, инсталация, поддръжане и експлоатация. Пълнен инженеринг и финансиране по ЕСКО процедури.
- Клиенти – индустриални обекти, МСП, общини, строителни компании и др.
- Финансирани проекти и мерки – осветление, отопление, В и К, когенерация, утилизация на топлина, технологични процеси и инсталации (двигатели, инвертори, компресорни станции, помпени инсталации и др.), изграждане на ВЕИ (особено фотоволтаични инсталации) за собствено потребление и др.

Дружеството изпълнява портфолио от над 50 проекта. Между тях са 20 проекта за изграждане на фотоволтаични централи с обща мощност 3.4 MWp.