



Информационен бюлетин Transparensense

№ 3, Март 2015 г.

Европейският професионален кодекс за договори с гарантиран резултат вече е факт!

В този брой на Информационния бюлетин Ви представяме Европейския професионален кодекс за договори с гарантиран резултат (ДГР), който представлява съвкупност от ценности и принципи, необходими за успешната подготовка на проекти в областта на ДГР, и може да бъде използван в практиката навсякъде в Европа, от компаниите, които го подписват, и клиентите. Освен това, европейските асоциации на ЕСКО компаниите: Европейската федерация за интелигентни енергийно-ефективни услуги (EFIEES) и Европейската асоциация на компаниите за енергийни услуги (eu.Eesco) представят своето виждане за настоящето и бъдещето на пазара на ДГР и за предимствата от подписването на Кодекса.

Европейският професионален кодекс за ДГР (наричан за по-кратко „Кодексът“) е съвкупност от ценности и принципи, необходими за успешното, професионално и прозрачно изпълнение на проекти в областта на договорите с гарантиран резултат (ДГР) в европейските страни. Кодексът, който влезе в сила през есента на 2014 г., представлява доброволен ангажимент, без законово обвързване.

Принципи

Професионалният кодекс за ДГР включва девет водещи принципа за изпълнението на проекти, свързани с ДГР, имащи за цел да подкрепят високото качество и прозрачността на европейските пазари на ДГР. Тези принципи са следните:

1. Доставчикът по ДГР осигурява икономически-ефективни спестявания
2. Доставчикът по ДГР поема рисковете на изпълнението
3. Спестяванията са гарантирани от доставчика по ДГР и определени чрез мониторинг и верифициране
4. Доставчикът по ДГР подкрепя дългосрочното прилагане на енергиен мениджмънт
5. Взаимовръзката между доставчика по ДГР и Клиента е дългосрочна, честна и прозрачна
6. Всички стъпки в процеса на ДГР се изпълняват законосъобразно, честно и почтено
7. Доставчикът по ДГР съдейства на Клиента за осигуряване финансирането на проекта
8. Доставчикът по ДГР осигурява квалифициран персонал за изпълнението на проекта
9. Доставчикът по ДГР отговаря за високото качество и се грижи за всички етапи на изпълнението на проекта

Пълният текст на Европейския професионален кодекс за ДГР е публикуван на интернет страницата на проекта [Transparensense](#).

За какво служи Кодексът?

- Кодексът може да се използва като показател за качество на ДГР и като контролен списък, по който клиентите на ДГР да сверяват съответствието на изискванията и очакванията си от доставчиците, и сами да се придържат към тези принципи, така че да бъдат постигнати очакваните енергийни спестявания и ползи.
- Кодексът може да се използва като маркетингов инструмент, чрез който да се популяризира прозрачността на бизнес модела на енергийните услуги
- Кодексът може да вдъхнови създаването на ръководства и еталонни договори.

Кодексът се подкрепя от Европейската комисия

„Европейският професионален кодекс за ДГР определя общите ценности и поведение на доставчиците и клиентите по ДГР, приети на доброволен принцип. Той е създаден в тясно сътрудничество със заинтересованите страни и е подкрепен от Европейската асоциация на компаниите за енергийни услуги (eu.Eesco) и Европейската федерация за интелигентни енергийно-ефективни услуги (EFIEES). Кодексът разполага с потенциал да повиши прозрачността и доверието в пазара на ДГР като важни средства за разрешаване на проблемите в областта на енергийната ефективност.“

Бьорн Запфел, ЕК, ИАМСП

Информационен бюлетин Transparensence

Поддръжници в цяла Европа

Новият Европейски професионален кодекс за ДГР вече е подписан от редица организации и се прилага в практиката.

Италия



Италианската компания ESCo Primiero, доставчик на услуги по ДГР, интегрира кодекса в проектната фаза на ДГР, като включи активно и крайните клиенти. Луиджи Босо, Президент на ESCo Primiero, вярва, че „това е важна предпоставка за успеха на инициативата, тъй като по този начин клиентът лично се ангажира с принципите на отговорността. Това е важно също така и за качеството и надеждността, гарантирайки прозрачност и яснота по отделните аспекти на проекта.“

Луиджи Босо, Президент на ESCo Primiero

Австрия



DECA – австрийската асоциация на доставчиците на енергийни услуги и договори, подписа Професионалния кодекс през м. септември 2014 г. Според нейния председател, Хайнц Михач, подписването на Кодекса е от особен интерес за асоциацията, нейните членове и пазара, „тъй като той представлява поемане на твърд ангажимент за съблюдаване на основните ценности при сключването на договори с гарантиран резултат“. Успешното налагане на Кодекса съвпада със стратегическата насоченост на дейността на DECA и e7 Energie Markt Analyse по отношение на финализирането на проследими и прозрачни критерии за качество. „Прилагането на тези критерии предоставя уникална възможност за реализиране на услугите на доставчика и ценна информация за клиента“.

Хайнц Михач, Председател на DECA

Германия



Работната група по ДГР към немската асоциация на ЕСКО компаниите VfW e.V. подписа Кодекса на 26 ноември 2014 г. VfW е водещ представител на интересите в областта на договорите с гарантиран резултат и активно подкрепя целите на новия Германски национален план за действие за енергийна ефективност (NAPE). Това още повече засилва значението на моделите на енергийните услуги и бъдещото развитие на пазара на ДГР.

VfW e.V.

Португалия



В Португалия Кодексът отбеляза огромен успех - девет компании вече го подписаха и той бе интегриран в един договор с гарантиран резултат. Луис Хагатонг от Шнайдер Електрик Португалия, твърди, че „Европейският професионален кодекс за договори с гарантиран резултат отразява ангажимента на подписалите го да работят професионално и надеждно, в дух на партньорство, прозрачност и яснота, така че да се развие пазар на устойчиви енергийни услуги, отговарящи на най-високи стандарти за качество“.

Луис Хагатонг, Мениджър по енергийна ефективност, Шнайдер Електрик Португалия

Швеция



Няколко от най-големите ЕСКО в Швеция подписаха Кодекса, а сдружението на ЕСКО (EEF) се съгласи да стане негов национален администратор. Според Лота Баангенс, EEF, „Професионалният кодекс е добра инициатива, напълно съвместима с останалите дейности на EEF, и е първа крачка към повече прозрачност, което се приема изключително радушно от клиентите. Изискванията, които са разбираеми за всеки, резултатите и прозрачността са нещо много добро за пазара на енергийна ефективност“.

Лота Баангенс, EEF

А Вие ще се присъедините ли?

Ако желаете да се присъедините към Европейския професионален кодекс за ДГР, молим да прочетете инструкциите, публикувани на страница на проекта Transparensence в интернет

<http://www.transparensence.eu/eu/epc-code-of-conduct/application>



Информационен бюлетин Transparensence

„Това е много положителен знак за пазара и гъвкава основа за дългосрочно бизнес развитие”

Д-р Петер Хуг, Управляващ директор на Европейската асоциация на компаниите за енергийни услуги (eu.esco) представя виждането си за пазара на ДГР и Европейския професионален кодекс за договорите с гарантиран резултат.



Кои са главните пречки/проблеми на европейския пазар на ДГР в момента?

В Европа ДГР се използват от началото на 80-те години на миналия век. Независимо от това, обаче, пазарът остава слабо развит, въпреки покачващите се цени, задълженията за енергийни спестявания, продължаващия недостиг на бюджет за капиталови разходи и поддръжка, и увеличаващото се осъзнаване на нуждата от предприемане на мащабни мерки за ограничаване на емисиите парникови газове. Няколко са факторите, респективно – пречките, задържащи развитието на пазара на ДГР, на които трябва да се обърне внимание и постепенно да се премахнат, така че пазарът да започне да се съживява и процъфтява:

- Независимо от активността на ЕС, финансиращ такива инициативи, има недостиг на информираност, познаване и доверие както от страна на частния, така и на публичния сектор в повечето страни-членки.
- Ниското ниво на развитие на пазара също така е провокирано от липсата на конкретни политики и механизми на държавно ниво, които да популяризират договорите с гарантиран резултат, и, съответно, от наличието на воля за премахване на всички пречки пред бързото и ползотворно налагане на този бизнес модел.
- Несигурността и объркването са породени от липсата на хомогенни описания на услугата и дефиниции за обхвата на договорите с гарантиран резултат, както и от различните резултати от прилагането на модела в отделните страни-членки. Това създава смут и пречи на разработването на примери за добри практики, хармонизирането на процедурните рамки за целия жизнен цикъл на проектите, и икономии от мащаба.
- Един от най-големите недостатъци и противоречия е ограничаването на компаниите от публичния сектор – съществуващи в някои европейски държави – да използват ефективно финансиране, основано на бъдещи енергийни спестявания.

По какъв начин Кодексът ще помогне на пазара на ДГР?

Кодексът помага на нашата работа по отношение на позиционирането на всички компании, подписали Кодекса, като старателни, далновидни и надеждни партньори за потенциалните клиенти. Това е един положителен знак за пазара и гъвкава основа за дългосрочно бизнес развитие, което е изключително важно във времена на икономическа и финансова

несигурност. Професионалният кодекс за ДГР помага да се преодолеят повечето от гореспоменатите пречки, но въпреки това е необходимо да се предприемат повече действия, насочени към смекчаване на липсата на познание, информираност и доверие. Това ще стане, ако участниците в пазара успеят да предоставят на властите и на частния сектор по-задълбочено разбиране на енергийната ефективност на сградите.

Един от положителните ефекти е, че доставчиците по ДГР, които подписват Кодекса, ще допринесат за значителния подем на дейностите в областта на енергийната ефективност на местно, регионално и национално ниво, и – да се надяваме – ще залаят частния сектор. Това ще създаде работа за участниците в пазара на ДГР, независимо от тяхната големина.

От Ваша гледна точка, какви са предимствата на присъединяването към Кодекса?

Опирайки се на натрупания досега опит в успешното, професионално и прозрачно изпълнение на ДГР въз основа на ценностите и принципите на ДГР, това ще позволи на доставчиците да заговорят в един глас, който ние наричаме „вълшебна фраза“. Услугите на доставчиците включват разнообразни дейности, като енергийни анализи и обследвания, управление на енергопотреблението, проектиране и изпълнение на проекти, поддръжка и експлоатация, мониторинг и оценка на спестяванията, управление на собствеността, доставка на оборудване и финансови модели.

Как си представяте европейския пазар на ДГР след пет години?

Сам по себе си, Кодексът е важен, защото ни дава обща насока за високо-качествени бизнес практики и трябва да бъде нашата основа за комуникация, чрез която ще се насърчат публичните власти и клиентите първо да помислят за многобройните предимства на енергийната ефективност при възлагането на обществени поръчки или при избор на енергийна политика. Ако успеем да постигнем устойчива подкрепа във вид на държавни механизми, тогава ще имаме попътен вятър. Но така или иначе, в края на крайщата, това, което си струва най-много е бизнес практиката. Важно е да има ясна позиция за ценностите и предимствата по отношение на нашите партньори – публични и частни, иначе целият ни бизнес модел ще остане на сегашните нива.

Информационен бюлетин Transparense

„Основната задача на Европейския професионален кодекс за ДГР е да изгради доверие в пазара на ДГР”

Г-жа Валери Пленмезон, Генерален секретар на Европейската федерация за интелигентни енергийно-ефективни услуги (EFIEES) споделя вижданията си относно пазара на ДГР и Европейския професионален кодекс за договорите с гарантиран резултат.



Кои са главните пречки/проблеми на европейския пазар на ДГР в момента?

Европейският пазар на ДГР, както и този на енергийно-ефективните услуги, среща някои регулаторни и нерегулаторни пречки, специфични за отделните страни-членки.

В списъка на нерегулаторните пречки влизат липсата на познания и информираност; липса на осведоменост относно възложителите на обществени поръчки, свързани с дейности в областта на енергийната ефективност, липса на целеви финансови инструменти, като например, гаранции и ниско-лихвени (дългосрочни) кредити, позволяващи достъпно финансиране. Сред регулаторните пречки трябва да се споменат правилата за възлагане на обществени поръчки (разпокъсани задания, застрашаващи изпълнението на цялостните договори), регулации, свързани с цените на отоплението, които в някои страни-членки затрудняват дейностите в областта на енергийната ефективност, както и правилата за ДДС, които дискриминират услугите в областта на енергийната ефективност, давайки предимство само на закупуването на съоръжения. Поделените стимули между собствениците и наемателите, или между отделните собствениците, е друга съществена пречка, свързана както с регулаторни, така и с нерегулаторни причини.

Директивата за енергийната ефективност (2012/27/ЕО) дава право на Европейската комисия да изиска от страните-членки предприемане на съответстващи мерки за премахване на регулаторните и нерегулаторните пречки пред енергийно-ефективните услуги.

От първостепенно значение за страните-членки е да разкрият съществуващите пречки и да предложат мерки за тяхното премахване. От своя страна, Европейската комисия следва да направи оценка на този процес и по възможност да разработи документ,

който да съдържа класация на пречките пред енергийната ефективност и съответните решения, представяйки проблемите и мерките в различните държави от ЕС.

По какъв начин Европейският професионален кодекс ще помогне на пазара на ДГР?

Главната роля на Кодекса е да изгради доверие в пазара, отразявайки всички различия в отделните страни-членки. Кодексът има потенциал да преодолее проблемите, свързани с изграждането на капацитет, информираността и познанията, които са изключително важни за бъдещото развитие на европейския пазар на ДГР.

От Ваша гледна точка, какви са предимствата от присъединяването към Кодекса?

Кодексът отразява ценностите и принципите, които нашите членове смятат, че са в основата на развитието на качествени пазари за енергийно-ефективни услуги в Европа. Подписвайки Кодекса, ние се ангажираме да подкрепяме бъдещия растеж на пазара на енергийно-ефективни услуги в Европа.

Как си представяте европейския пазар на ДГР след пет години?

Като цяло това доста трудно може да се предвиди, но политиката на ЕС в областта на енергийната ефективност разполага с възможности да преориентира енергийния пазар така, че акцентът да пада по-скоро върху енергийните услуги, отколкото върху чистата доставка на енергия. Компаниите и бизнес моделите, организирани по този начин, вече съществуват, но все още пазарните условия и законовите рамки са недостатъчно ефективни и благосклонни. Кодексът може да послужи като мощен инструмент за повишаване на осведомеността на участниците в пазара и отговорните власти относно енергийно-ефективните услуги като успешен и потребителски ориентиран бизнес модел.

Информационен бюлетин Transparensence

Въпроси и отговори за Професионалния кодекс

В: Каква полза имат клиентите от прилагането на Кодекса?

О: Ползите от прилагането на му се състоят в постигането на гарантирана икономия на енергия, прехвърлянето на риска от проекта, управлението на енергопотреблението и получаването на експертни знания и умения, необходими за изпълнението на финансово-целесъобразни проекти, свързани с повишаване на енергийната ефективност.

В: Защо Кодексът е подходящ за изпълнението на ДГР?

О: Методът, използван при ДГР, се различава в отделните страни и понякога проектите, свързани с ДГР, не вземат под внимание в достатъчна степен същността на този вид договори, като например договорените гаранции за енергийно спестяване. Кодексът въвежда общите правила и насоки за участниците в пазара на ДГР, и по-специално за доставчиците, като задава ниво за качеството на проектите.

В: Какво е значението на Кодекса за доставчиците по ДГР?

О: В своята дейност, доставчиците по ДГР следват две основни цели: да предоставят енергийни услуги (ДГР) и да печелят от това. Кодексът определя основните принципи на поведение и изпълнение, които гарантират, че печалбата няма да бъде за сметка на предоставянето на качеството на услугите. Въпреки това, Кодексът не е закон и, следователно, участниците в пазара на ДГР решават, дали да го използват.

В: Кодексът не е ли просто поредното задължение за доставчиците по ДГР?

О: Той е доброволно споразумение за съблюдаване на дадени правила при изпълнението на ДГР. Той не налага задължения, които иначе не биха били приложени при предоставянето на качествена услуга. Напротив, ЕСКО компанията има полза от този инструмент в своята маркетингова дейност. Присъединявайки се към Кодекса и спазвайки правилата и принципите му, доставчиците по ДГР показват на клиентите си, че предлагат услуги с високо качество.

В: Подходящ ли е Кодекса за клиентите на тези договори и посредниците, които представляват клиентите?

О: От една страна клиентите и посредниците им могат да използват Кодекса като отправна точка за това какво могат да очакват и следва да изискват от доставчиците по време на тръжната процедура, при изпълнението на мерките за ЕЕ и, най-вече, в процеса на мониторинг и верифициране на спестяванията. От друга страна Кодексът представлява стимул и за клиентите и посредниците да бъдат добър и надежден партньор на доставчиците.

Събития

Проектът Transparensence започна през м. април 2013 г. и ще завърши през м. септември 2015 г. В момента подготвяме заключителната конференция, която ще се проведе в рамките на европейската седмица, посветена на устойчивата енергия, в периода между 15 и 19 юли, в Брюксел.

Anatoliki (Гърция) наскоро проведе първия си семинар за бизнес посредничество. Събитието премина с голям успех и в него взеха участие около 90 души, сред които един член на гръцкия парламент, представители на общини, доставчици по ДГР, множество консултантски и инженерингови компании.

Новини

Конференция ESCO Europe 2015

Първите резултати от прилагането на кодекса бяха представени от координатора на проекта (SEVEEn) по време на конференцията ESCO Europe 2015, състояла се на 20 януари в Милано. Презентацията е публикувана тук на [тук](#).

Европейски проект CombinES

Европейският проект CombinES, посветен на съчетаването на ДГР със субсидирано реновиране на сградната обвивка, публикува окончателни резултати. На разположение е публикуваната брошура, представяща т.нар. "Цялостно реновиране CombinES", при което ремонтът на сградната обвивка е субсидиран, а технологичната част е чрез ДГР. Брошурата включва описание и на други примери за добри практики. Повече информация е публикувана на страницата на проекта CombinES в интернет: www.combines-ce.eu.

Координатор на проекта

SEVEEn, The Energy Efficiency Center

Americka 17

120 00 Prague, Czech Republic

Jana Szomolanyiova - jana.szomolanyiova@svn.cz

Редакция и превод на бюлетина

Черноморски изследователски енергиен център

Ул. Боровец 5

1408 София, България

Ангел Николаев - angel@bsrec.bg

Партньори по проекта

