



ЕСКО ПОДХОДЪТ Е ЕДИН ОТ КАНАЛИТЕ ЗА НАВЛИЗАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИ В ИКОНОМИКАТА НА СТРАНАТА

Кирил Райчев - председател на Алианс за енергийна ефективност



Кирил Райчев е председател на Алианс за енергийна ефективност от средата на 2016 г. - сдружение на компании, имащи за цел да развият и налагат на пазара комплексни продукти и услуги в направление енергийна ефективност. От 2013 до средата на 2019 г. работи като мениджър бизнес развитие в една от водещите ЕСКО компании, с над 10-годишен опит на местния пазар. Преди този период Кирил Райчев заема позициите директор анализи и развитие, както и директор производствена дейност в средно предприятие от металургичния сектор, където привлича инвестиции и внедрява редица иновативни продукти и процеси. В момента е международен консултант в компания, която структурира специализирани фондове и финансови инструменти за енергийна ефективност и възобновяеми източници по целия свят. За повече информация: www.linkedin.com/in/kirilraychev

Г-н Райчев, какво наложи създаването на Алианс за енергийна ефективност?

Най-вече недоразвитата нормативна рамка. В началото бяхме 8 компании, които имахме отношение към предлагането и реализацията на ЕСКО и квази-ЕСКО продукти и услуги на местния пазар и искахме 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 постепенно същите се стандартизират и уеднаквят с установените успешни норми в развитите страни. В процеса на работа броят ни се увеличи до 16 компании и в момента имаме 3 нови кандидатури за членове. Тук е мястото да благодаря на Камен Колев и Силвия Тодорова, които ни подадоха ръка от името на Българска стопанска камара, за проведените дискусии и оформянето им в предложения за подобряване на политиката и практиката на енергийната ефективност до министъра на икономиката Емил Караниколов.

Какво представляват договорите с гарантиран резултат (ЕСКО) и защо е толкова важна законовата рамка?

Това е 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. Ако гарантираният резултат не бъде постигнат, то клиентът удържа пропорционална част от вноската си по изплащане на инвестицията към ЕСКО компанията. Изключително пазарен и честен механизъм, който се отличава съществено от установената практика на еднократен акт по усвояване на финансов ресурс и реализация на енергоспестяващи мерки по линия на оперативни програми или други донорски схеми, при които очакваният позитивен ефект често се "изяжда" от дългото време на бездействие до отваряне на подходяща схема, повторно кандидатстване, одобрение, непредвидени административни тежести и/или непостигане на заложените по проекта резултати.

Важността на ЕСКО подхода идва оттам, че това е 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. Потребностите далеч надхвърлят това, което е налично по линия на оперативни програми и национален бюджет, така че привличането на частни капитали е жизненоважен процес. Именно тук е от ключово значение и нормативната рамка, която трябва да е аналогична на тази в развитите държави, така че ЕСКО компаниите да могат да привличат евтин финансов ресурс от капиталовите пазари в полза на националната икономика, така че тя да превключи на по-висока предавка.

С какво Алиансът за енергийна ефективност може да бъде полезен?

Най-вече с това, че съумяхме да съберем под един покрив инженерен, юридически и финансов капацитет, както и натрупания до момента национален опит в ЕСКО, което позволява комплексно структуриране на политики, стратегии и проекти в направление енергийна ефективност, с хоризонт над 10-20 години. Не мисля, че има наличен друг такъв център на специфични знания и опит в страната. Оттук следват и ползите за всички заинтересовани, защото идеята ни е да разпространяваме, обменяме и развиваме знания и опит. Редица примери мога да дам: тази година се включихме успешно в информационната кампания в 6 града, провеждана под егидата на Агенцията за устойчиво енергийно развитие, за разясняване на ползите на ЕСКО механизма; през втората половина на годината, отново в 6 града, участвахме в обученията за енергийни мениджъри в МСП. Предстои ни активна работа с Камарата на енергийните одитори, както и, надявам се, съвместни работни семинари с Българска стопанска камара и нейните членове с цел разясняване и усвояване на ползите от съвременните тенденции при продуктите и услугите в енергийната ефективност. По линия на международната ни дейност много активно се включихме в два европейски проекта - QualitEE (www.qualitee.eu) и FinEER-Go-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 критерий, 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.

Какво предстои?

Освен провеждане на обучения, работни срещи и участия в работни групи имаме за цел да развием по интензивно т.нар. борса за проекти на сайта на Алианса (www.alliance-ee.bg). Концепцията ни е да дадем възможност на потенциални клиенти да им се помогне безвъзмездно, така че да структурират грамотно своите енергоефективни проекти с оглед възможност за успешна реализация и на пазарен принцип. По този начин отстраняваме една от пречките, които сме идентифицирали пред събдяването на редица проекти - неангажиране на всички участници в проекта на достатъчно ранен етап. Такива могат да са финансова институция, инженерингова компания, енергиен одитор, юрист, застрахователна институция и други подобни в зависимост от стратегията за реализация на дадения проект.