

FUNDACJA na rzecz EFEKTYWNEGO WYKORZYSTANIA ENERGII

POLISH FOUNDATION for ENERGY EFFICIENCY

Nowe możliwości finansowania przedsięwzięć energetycznych. Co to jest ESCO?

Sławomir Pasierb

Fundacja na rzecz Efektywnego
Wykorzystania Energii

Warsztaty pt.: Efektywne wykorzystanie energii w katowickich szkołach/finansowanie typu ESCO

Katowice 13.03.2003

Co to jest ESCO?

1. Gdzie jest miejsce na usługi firmy ESCO?

Zmniejszenie kosztów energii w działalności produkcyjnej i usługowej winno być strategią każdej firmy. Doświadczenia krajowe i zagraniczne wskazują, że prawie w każdej firmie można zmniejszyć w sposób opłacalny koszty energii od 10-40%. Co to znaczy w sposób opłacalny?, to znaczy, że koszty zaoszczędzenia energii (koszty zmniejszenia zużycia energii) będą niższe od kosztów zakupu energii, którą to dodatkową ilość energii trzeba kupić gdyby się nie zaoszczędziło tej energii. Możliwości zmniejszenia w opłacalny sposób rachunków za energię w gospodarstwach domowych i budynkach publicznych są nawet większe, mogą sięgać do 50%. Powodów na występowanie nierównowagi ekonomicznej między jednostkowym kosztem zakupu (cena) nośnika energii (gaz, ciepło, energia elektryczna, węgiel, koks, olej opałowy, itp.) a kosztem zaoszczędzenia jednostki energii (m³, GJ, kWh, kg, l, itp.) jest wiele, ale ważnym jest to, że mają one tendencję trwałą. Im firma lub gospodarstwo domowe efektywniej zarządza kosztami energii tym nierównowaga jest mniejsza, czyli mniejszy jest potencjał zaoszczędzenia energii.

Jakie są więc największe bariery w wykorzystaniu potencjału zaoszczędzenia energii i zmniejszenia kosztów energii?

Jest ich dużo skoro problem nierównowagi występuje we wszystkich gospodarstwach świata. Najważniejsze bariery to:

1. Użytkownik nie wie jakie ma możliwości opłacalnego zmniejszenia zużycia energii, nie wie jakie przedsięwzięcia oszczędności energii mogą mu zmniejszyć koszty energii. Użytkownik nie jest specjalistą w zakresie oszczędnego zużycia energii lub nie jest dostatecznie poinformowany. Jest to więc **bariera informacyjna**.
2. Jeżeli nawet użytkownik orientuje się, że jego koszty energii są nieracjonalne i szacuje, że możliwości zmniejszenia w sposób opłacalny kosztów jego energii są rzędu np. 20-30%, to może nie wiedzieć jakie technologie czy urządzenia mogą w sposób bezpieczny i ekonomiczny zaoszczędzić mu energię. Agresywna reklama i szeroki wybór nowych technologii i urządzeń, może mu utrudnić decyzję co ma konkretnie zrobić by zmniejszyć swój rachunek za energię. Jest to **bariera technologiczna**.
3. Jeżeli nawet użytkownik wie, że ma możliwości i wie co ma zrobić by zmniejszyć koszty energii, to najczęściej nie ma środków by sfinansować energooszczędne przedsięwzięcia. Użytkownik (firma, gospodarstwo domowe i użyteczności publicznej) ma podstawowe cele; rozwój firmy, podstawowe potrzeby (wyżywienie, odzież, mieszkanie, rekreacja, itp) czy funkcje (szkoły-nauczanie, szpitale-leczenie pacjentów, itp). Najczęściej środków inwestycyjnych na sfinansowanie energooszczędnych przedsięwzięć już nie wystarcza. Jest to **bariera finansowa**.

Co więc użytkownik energii może zrobić?

1. Jeżeli nie wie i nie może, to po prostu nie robi nic. Płaci rosnące rachunki za energię przy rosnących cenach nośników energii.
2. Jeżeli wie i ma pewne możliwości finansowe, to stara się sam podjąć wdrożenie przedsięwzięć energooszczędnych. Często korzysta z pomocy ekspertów i sięga po uprzywilejowane kredyty (np. ekologiczne-niskoprocentowe) i kredyty komercyjne.

Ten pierwszy użytkownik energii jest potencjalnym klientem firmy ESCO, która to firma może zrobić wszystko za niego i podzielić się zaoszczędzonymi kosztami energii z użytkownikiem energii/klientem.

Po zaoferowaniu takich usług przez firmę ESCO, użytkownik energii czyli klient firmy ESCO może:

- albo podjąć współpracę z firmą ESCO na podstawie wynegocjowanego kontraktu,
- albo nie podjąć współpracy. Tutaj można rozróżnić dwa przypadki: albo oferta firmy ESCO była nieatrakcyjna albo klient i firma ESCO mogła być niewiarygodna, albo użytkownik energii jest biernym i cechuje go zachowawczość w zarządzaniu firmą. W tym drugim przypadku mamy do czynienia z tzw. "syndromem psa ogrodnika-co samemu nie zje i drugiemu nie da (nie sprzeda)". Tę **barierę zachowań ludzkich** najtrudniej przezwyciężyć. Jednakże racjonalnych użytkowników energii jest więcej i stanowią oni pole dla biznesu firmy ESCO.

Nie wszystkie przedsięwzięcia energooszczędne wiążą się z dużymi nakładami inwestycyjnymi, bowiem można rozróżnić:

1. Lepsze gospodarowanie energią w istniejących technologiach (np. wprowadzenie czy usprawnienie zarządzania energią, szkolenie, wprowadzenie energooszczędnych reżimów pracy urządzeń, itp.),
2. Niskonakładowe przedsięwzięcia w istniejących technologiach (np. dodatkowe wyposażenie poziomowe i regulacyjne, wymiana mniej kosztownych urządzeń, dodatkowa izolacja cieplna, itp).
3. Przedsięwzięcia inwestycyjne w zasadniczy sposób usprawniające istniejącą technologię lub wprowadzające nowe energooszczędne technologie (np. skojarzone wytwarzanie energii elektrycznej i ciepła, nowy proces przemysłowy, itp.)

We wszystkich tych grupach przedsięwzięć firma ESCO może znaleźć korzystne dla siebie i klienta pole działania.

2. Co to jest firma ESCO.

Aby ożywić rynek przedsięwzięć efektywnego wykorzystania energii, oprócz tradycyjnych sposobów finansowania jak środki własne użytkownika energii, kredyty bankowe (niskooprocentowane i komercyjne) rozwinęły się w wielu krajach innowacyjne sposoby finansowania. Do tych ostatnich należy tzw. "finansowanie z trzeciej ręki", tj. między przedsiębiorstwo energetyczne a użytkownika wchodzi trzeci inwestor, który jest skłonny inwestować w energooszczędne technologie u użytkownika energii, aby z różnicy rachunku użytkownika za energię przed i po inwestycji pokryć swoje wydatki i mieć jeszcze zysk. Ponieważ firma działająca na zasadzie finansowania z trzeciej ręki dostarcza klientom/użytkownikom energii pełny zakres usług, od rozpoznania możliwości do zainstalowania urządzeń i eksploatacji, nazwana została Firmą Usług Energetycznych (w języku angielskim: Energy Service Company, w skrócie ESCO).

Oferta firmy ESCO może być atrakcyjna dla użytkownika energii, jeżeli sam nie może, nie potrafi, a chce zrobić interes na obniżeniu swojego rachunku za energię. Firma ESCO zainwestuje swoje środki a po okresie umownym zainstalowane urządzenia przechodzą na własność użytkownika. Oczywiście, że dla określonego zmniejszenia swojego rachunku użytkownik energii musi zapłacić więcej niżby to robił sam, ponieważ w kosztach inwestycji muszą się zmieścić dodatkowe koszty usługi oraz zysk firmy ESCO.

Istnienie i oferta firm ESCO jest więc jednym ze sposobów na przełamanie barier tj. braku informacji, znajomości technologii i możliwości finansowania, które nie pozwalają na samodzielne podejmowanie energooszczędnych przedsięwzięć przez użytkownika energii.

Czym więc jest firma ESCO?

Firma usług energetycznych (ESCO) prowadzi usługi związane ze zmniejszeniem zużycia i zapotrzebowania na energię dla swoich klientów - użytkowników energii. Zapłata za te usługi pochodzi najczęściej ze zmniejszenia rachunku klienta za energię (rys. 1). W zakres tych usług mogą wchodzić nie tylko przedsięwzięcia zwiększające efektywność wykorzystania energii, ale również konserwacja i naprawa urządzeń, skojarzone wytwarzanie energii elektrycznej i ciepła, nowe technologie, alternatywne wytwarzanie energii elektrycznej, jeżeli tylko zapłata za te usługi pochodzi z osiągniętych oszczędności.

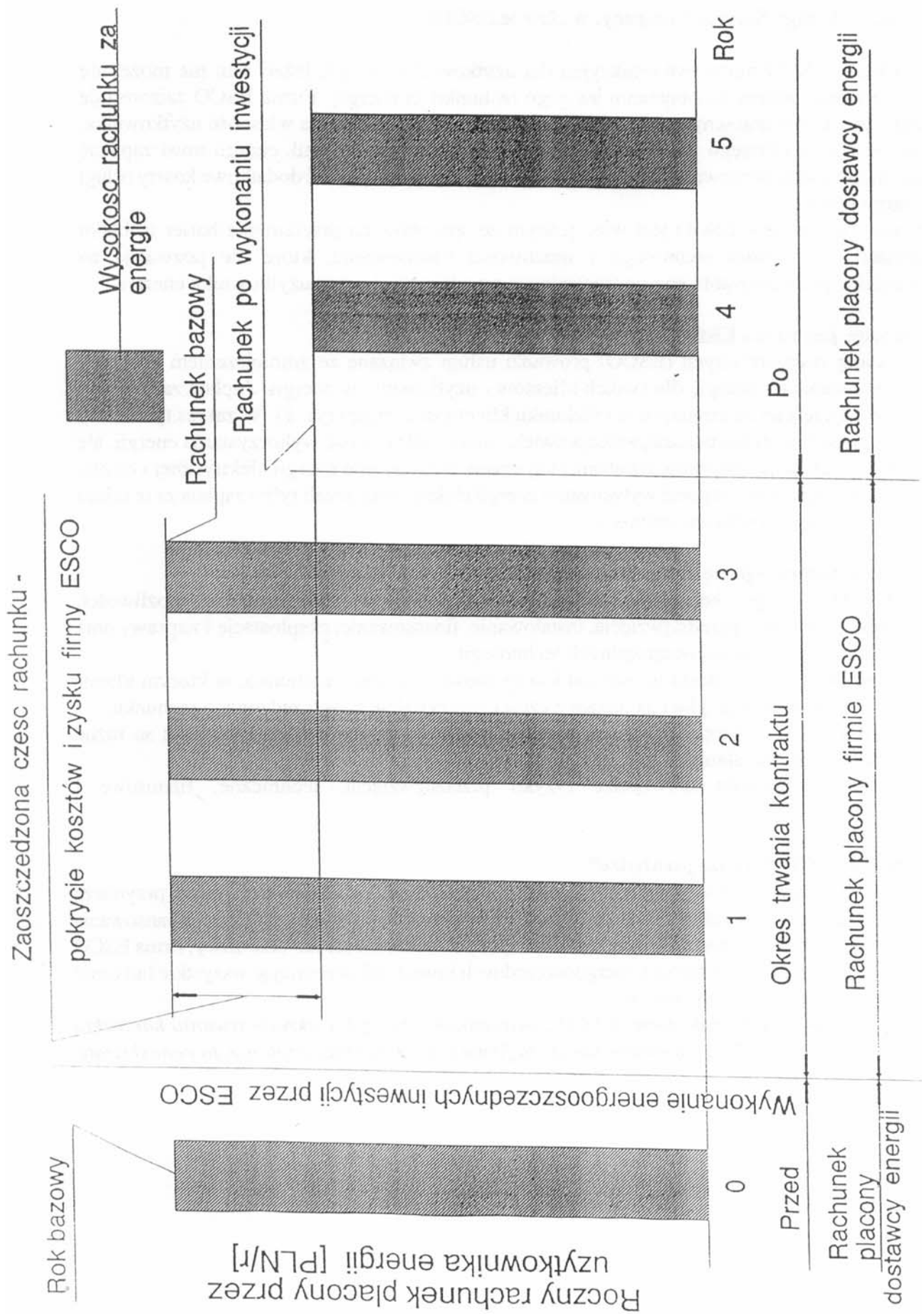
Czym charakteryzuje się działalność firmy ESCO?

- ESCO oferuje kompletną usługę energetyczną, w tym badanie możliwości, zaprojektowanie przedsięwzięcia, instalowanie, finansowanie, eksploatację i naprawy oraz monitorowanie energooszczędnych technologii,
- ESCO oferuje kontrakt na podział kwoty zaoszczędzonego rachunku, w którym klient-użytkownik energii płaci za usługę z części rzeczywiście zaoszczędzonego rachunku,
- ESCO istnieje dzięki wynikom ze zrealizowanego przedsięwzięcia, chociaż są różne metody ich określania,
- ESCO przejmuje największe ryzyko przedsięwzięcia: techniczne, finansowe i eksploatacyjne.

Jak firma ESCO zarabia pieniądze?

Firma ESCO ponosi koszty wdrożenia energooszczędnych przedsięwzięć, które przynoszą oszczędność energii. W zależności od mechanizmów finansowych stosowanych do sfinansowania inwestycji, tj. umowy o podziale oszczędności, spłaty z oszczędności lub dzierżawy, firma ESCO uczestniczy w podziale korzyści z energooszczędnych inwestycji, przejmując wszystkie lub część korzyści w okresie trwania kontraktu.

Jeżeli przepływ pieniędzy do firmy ESCO z oszczędności energii w okresie trwania kontraktu jest większy niż wszystkie poniesione koszty, to firma ESCO zyskuje, jeżeli nie, to ponosi straty.



Rys. 1 Zasady działania firmy typu ESCO

W typowych przypadkach firma ESCO przejmuje od 50% do 95% oszczędności. Kontrakt energooszczędnego projektu trwa od 5 do 15 lat (doświadczenia zagraniczne). Krótszy okres przypada na kontrakty z firmami prywatnymi, dłuższy na kontrakty z instytucjami publicznymi. Są cztery sposoby (doświadczenia USA i Kanady), które przynoszą firmom ESCO dochody i zysk, oczywiście, o ile ich oszacowania są właściwe:

- 1. Dodatkowy koszt.** Koszty firmy ESCO wynikają z zaprojektowania i zainstalowania energooszczędnych urządzeń u klientów. Zawierają one całkowite koszty jak i zysk firmy ESCO. W tym przypadku mamy do czynienia z procedurą "dodatkowego kosztu". Całkowity zysk zwiększa się więc wraz z wielkością projektu. Firmy ESCO są zmuszone do ograniczania kosztów, które mogą być pokryte z oszczędności w uzgodnionym okresie trwania kontraktu. Stwarza to motywację do maksymalizacji liczby i wielkości opłacalnych przedsięwzięć, które tworzą spodziewane oszczędności. W ten sposób zysk skorelowany jest z kosztem urządzeń i materiałów, robocizny i premią za gwarancje.
- 2. Finansowanie projektu.** Niektóre firmy ESCO czerpią dochód z prowizji od finansowania projektu, załatwiając źródła finansowania projektów i wykorzystując swoje umiejętności w zarządzaniu ryzykiem w decyzjach inwestycyjnych.
- 3. Stałe ceny.** Dla firmy ESCO w Stanach Zjednoczonych i jej klientów stosowane są bardziej wygodne kontrakty oparte o "stałe ceny". W tym schemacie wielkość projektu, a często poziom rocznych oszczędności, są uzgadniane w podpisanym kontrakcie. Firmy ESCO mogą zwiększać przychód przez osiągnięcie przewidywanego poziomu oszczędności z uzgadnianych przedsięwzięć, przynajmniej o koszt, który był pierwotnie szacowany.
- 4. Podział oszczędności.** W pierwszym okresie wprowadzania kontraktów na realizację projektów, firmy ESCO nie deklarowały swoich kosztów w dochodach czerpanych z oszczędności u klientów. Tak więc firma ESCO była motywowana do ponoszenia najniższych kosztów a maksymalizowania strumienia oszczędności. Wiele firm ESCO przyjmuje tę część oszczędności, która przekracza pierwotne cele i oszacowania. Wszystkie powyższe potencjalne źródła zysków są w rzeczywistości akceptowanym kosztem za udział firmy ESCO w projekcie.

Co wyróżnia firmę ESCO w projekcie?

Żadna z pojedynczych umiejętności i usług firmy ESCO nie jest unikalna. Łączną wartością i przewagą firmy ESCO nad innymi jest to, że jest ona zdolna do łączenia różnych umiejętności i dlatego może efektywnie tworzyć i wdrażać energooszczędne projekty o wartości od kilkuset tysięcy do dziesiątków milionów złotych. Firmy ESCO oferują zestaw następujących usług:

- doradztwo techniczne,
- definiowanie kontraktu,
- analizy energetyczne,
- zarządzanie projektem,
- finansowanie projektu,
- szkolenie,
- gwarancje wykonania,
- monitoring wyników,
- eksploatacja i dbanie o poziom oszczędności,
- zarządzanie ryzykiem.

- Nie wszystkie firmy ESCO są takie same. Każda firma ESCO może różnić się ze względu na:
- **Formę własności i organizacji:** Firmy ESCO mogą być prywatne, pomocnicze przedsiębiorstw energetycznych, nie tworzące zysku, joint-ventures, producentów urządzeń lub ich firmy pomocnicze.
 - **Segment rynku:** Firmy ESCO szukają swojej niszy rynkowej: szpitale, szkoły, budynki administracji gminnej i rządowej, również w różnej wielkości projektów.
 - **Usługi specjalizowane:** Niektóre firmy ESCO wykonują instalacje bazując na ekspertyzach i projektach technicznych już wykonanych przez klientów, inne specjalizują się w projektowaniu, analizach, monitorowaniu i ocenie.
 - **Technologie:** Najczęściej firmy ESCO koncentrują się na tym, na czym najlepiej się znają; oświetlenie, napędy, pomiary, automatyzacja itp.
 - **Preferencje terytorialne:** Niektóre firmy ESCO podejmują działalność w określonych regionach kraju lub krajach.
 - **Finansowanie projektu:** Schematy finansowania różnią się w zależności od zdolności finansowych firmy ESCO. Niektóre firmy ESCO mają znaczne i dobrze ugruntowane zdolności finansowe, inne mają ograniczone własne zasoby finansowe, a jeszcze inne nie mają środków finansowych w ogóle i muszą je pożyczać lub łączyć się w projektach z innymi firmami ESCO. Należy zauważyć, że wszystkie firmy ESCO działają w schemacie, tzw. finansowania z trzeciej ręki (ponieważ "ten interes jest sensowny"). W rzeczywistości, najczęściej firmy ESCO nie mają wewnętrznych zdolności finansowania, ale mają dostęp do różnych linii finansowych.

3. Silne i słabe strony firmy ESCO

Co wiąże firmę ESCO ze swoim klientem a zarazem użytkownikiem energii?

Współpraca firmy ESCO ze swoim klientem znajduje wyraz w umowie obu stron w formie kontraktu realizacji projektu.

Koncepcja "kontraktu realizacji" (kontrakt wykonawcy) projektu jest zwodniczo prosta: jest to umowa z klientem na podział oszczędności w rachunku klienta za energię, za wdrożenie u klienta energooszczędnych przedsięwzięć. Strony kontraktu spodziewają się doszacowania ich korzyści w zależności od tego, jaki mają udział w przejściu znacznego ryzyka osiągnięcia zakładanych rezultatów. Znaczenie takiego ryzyka czyni największą z możliwych motywację do właściwego rozpoznania, zaprojektowania, zainstalowania i eksploatacji w okresie trwania kontraktu. Ryzyko leży po obu stronach kontraktu:

- | | |
|--------------------------------|---|
| - firmy ESCO | - ryzyko nie osiągnięcia zakładanych efektów i niedoszacowania swoich kosztów, |
| - klienta/ użytkownika energii | - ryzyko niedoszacowania wartości otwarcia innym swojego gospodarstwa na kreowanie zysku z energooszczędnych inwestycji i niekorzystny dla siebie podział oszczędności w stosunku do zakontraktowanego zakresu energooszczędnych przedsięwzięć. |

Proces dochodzenia do kontraktu (zainteresowani czytelnicy mogą znaleźć więcej informacji w podręczniku "Zintegrowane planowanie w gospodarce energetycznej"-wydawnictwo FEWE 1997r., rozdział 5) jest zespołem starannie dobranych czynności dla rozpoznania potencjalnych i wyboru przedsięwzięć do realizacji oraz określenia warunków umownych do negocjacji między stronami.

Podstawowe kroki w dochodzeniu do kontraktu to:

1. Pierwszy kontakt firmy ESCO z klientem,
2. Wstępny audyt energetyczny,
3. Przegląd kosztów energii,
4. Oszacowanie potencjału oszczędności energii,
5. List intencyjny,
6. Szczegółowy audyt,
7. Szczegółowy plan,
8. Akceptacja lub odrzucenie projektu kontraktu.

W kontrakcie spotykają się dwie strony:

- jedną jest firma ESCO, profesjonalna i doświadczona w swoim zawodzie,
- drugą jest klient/ użytkownik energii, który najczęściej jest nowicjuszem w profesji finansowania z tzw. trzeciej ręki.

Nie oznacza to, że klient firmy ESCO i użytkownik energii jest automatycznie słabszą stroną w tym biznesie i że firma ESCO ma z góry zagwarantowany i wysoce opłacalny interes. Obie strony są nie wolne od ryzyka i obie strony w finansowaniu energooszczędnych przedsięwzięć realizowanych przez firmy typu ESCO mogą oceniać z własnej perspektywy swoje silne i słabe strony. Warto więc poznać podstawowe elementy silnej i słabej strony kontraktów realizowanych przez firmy ESCO.

Perspektywa klienta/ użytkownika energii.

Silne strony:

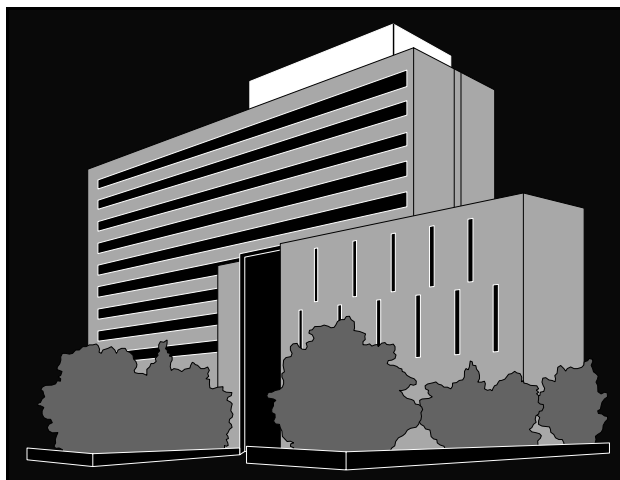
1. Użytkownik energii bez posiadania specjalistycznej wiedzy i zaangażowania swoich środków może korzystać z efektów zmniejszenia kosztów energii zaraz po wdrożeniu przedsięwzięcia przez formę ESCO:
 - częściowo z podziału oszczędności w czasie trwania kontraktu wykonawczego,
 - z całych efektów po zakończeniu kontraktu wykonawczego.Bez usługi ESCO klient albo później zrealizował by energooszczędne przedsięwzięcia lub wcale, płacąc ten sam lub zwiększony o rosnące ceny energii rachunek za energię.
2. Firma ESCO przyjmuje całe ryzyko techniczne, ekonomiczne i finansowe związane z wdrożonymi przedsięwzięciami. Może częściowo to ryzyko rozdzielać na podwykonawców, producentów urządzeń i aparatury oraz ubezpieczać się od niefortunnych inwestycji. Jednakże klient nie ponosi takiego ryzyka, jakie musiałby ponieść, gdyby przedsięwzięcia wykonywał sam. Przed błędami firmy ESCO zabezpieczać klienta w kontrakcie może poziom gwarantowanych oszczędności, które nawet jeżeli nie występują po zrealizowaniu przedsięwzięcia, obligują firmę ESCO do wypłacenia umownej części oszczędności.
3. Klient poprzez wyspecjalizowaną firmę ESCO ma dostęp do nowoczesnych technologii, które po zakończeniu kontraktu pozostają u niego.
4. Operatorzy urządzeń klienta i jego służby utrzymania ruchu zostają przeszkolone w zakresie efektywnego wykorzystania energii i obsługi nowoczesnych technologii. W czasie trwania kontraktu firma ESCO najczęściej przejmuje eksploatację i utrzymanie ruchu urządzeń.

5. Obniżka kosztów energii u klienta może być wyższa niż określona w kontrakcie, gdyż mogą wystąpić dodatkowe efekty po zrealizowaniu kontraktu wskutek lepszego gospodarowania energią przez przeszkolony i doświadczony personel, ale również przez racjonalny poziom zatrudnienia, eliminację strat materiałów eksploatacyjnych i części zamiennych.

Słabe strony.

1. Klient, podejmując współpracę z firmą ESCO uzyskuje mniejsze efekty zmniejszenia kosztów energii w czasie trwania kontraktu niż by robił to sam i postępował w ten sam profesjonalny sposób co firma ESCO. W czasie trwania kontraktu klient musi się podzielić efektami/ oszczędnościami rachunku za energię z firmą ESCO, która ze swojej części oszczędności pokrywa nie tylko koszty inwestycyjne przedsięwzięcia, ale również koszty zarządzania projektem i zysk firmy ESCO. Jednakże ta wada współpracy z firmą ESCO może nie wystąpić, gdyż klient nie zawsze potrafi postępować jak profesjonalna firma ESCO i oszczędności uzyskane przez firmę ESCO zazwyczaj są większe niż gdyby przedsięwzięcie realizował sam użytkownik energii. A więc jest więcej do podziału.
2. W kontraktach typu "spłata od razu" w czasie tworzenia kontraktu (nawet do 5 lat) klient nie otrzymuje nic, płaci ten sam rachunek za energię. Zaletą tego typu kontraktów jest skrócenie czasu okresu kontraktowego, w czasie którego firma ESCO odzyskuje swoje koszty i osiąga zysk. Po tym skróconym okresie z pełnych oszczędności korzysta klient. Klient może uniknąć tego typu kontraktu podpisując kontrakt na podział oszczędności lub gwarantowaną oszczędność.
3. Klient wprawdzie nie wykląda kapitału na przedsięwzięcia, ale rachunkiem za energię w czasie trwania kontraktu spłaca całą inwestycję. Rachunek ten (rys. 2) nie musi być wcale taki sam jak przed kontraktem. Najczęściej firma ESCO stworzy w kontrakcie mechanizmy korygujące rachunek bazowy (tabela 1) od czynników obiektywnych, jak np. dla ogrzewania budynków użyteczności publicznej; od wzrostu cen nośników energii, od zmiany powierzchni ogrzewanej, od intensywności (liczby stopniodni) sezonu grzewczego, itp.
Klient musi być dobrze przygotowany do oceny, negocjacji i podpisania kontraktu lub uwierzyć firmie ESCO, że jego interes jest uczciwie wyceniony przez firmę ESCO. Klient bowiem musi być przygotowany, że właściwie i w sposób opłacalny dla siebie sprzedaje miejsce dla interesu firmy ESCO.

Rys. 2 Które wielkości wpływają na zmienność rachunku za ogrzewanie pomieszczeń?



Rachunek (REC) za ogrzewanie pomieszczeń ciepłem sieciowym
(uproszczenie: taryfa jednoczłonowa)

$$\Delta REC = REC(\text{bazowy, przed}) - REC(\text{po})$$

$$REC = C \cdot FC \cdot WFO \cdot IZ \cdot WT \text{ [zł/r]}$$

Tabela 1

WIELKOŚĆ	PRZYCZYNA ZMIAN	JAK UWZGLĘDNIĆ WPŁYW ZMIAN W KONTRAKCIE
C [zł/GJ] - cena jednostkowa	Zmiana taryf / waloryzacja cen	Wprowadzić klauzulę o stosowaniu aktualnych cen i pozycji w cenniku
FC [m ²] - powierzchnia całkowita	Dobudowanie lub zmniejszenie	Wprowadzić współczynniki korygujące do kontraktu
WFO = FO/FC [m ² /m ²] - wskaźnik powierzchni ogrzewalnej	Zmiana funkcji pomieszczeń	Wprowadzić współczynnik korygujący do kontraktu
IZ [GJ/m ² r] - roczny jednostkowy wskaźnik zużycia ciepła (na pow. ogrzewalną)	Zmiana charakterystyki cieplnej budynku, wdrożenie przedsięwzięć energooszczędnych	Wielkość stanowiącą o efektach inwestycji energooszczędnych
WT = (TW-TZ) _i /(TW-TZ) _b - wskaźnik (stopniodni) różnice średnich temperatur zewnętrznych i wewnętrznych	Zmiana intensywności zimy (TZ), zmiany komfortu cieplnego (TW)	Wprowadzić wskaźnik korygujący rachunek bazowy na warunki danego roku (i) kontraktu

4. Obwarowaniem zagwarantowania interesów obu stron: firmy ESCO i jej klienta jest kontrakt realizacji projektu. Kontrakt realizowany jest z natury bardzo skomplikowaną i precyzyjną umową. Dochodzenie do niego może być pracochłonne zarówno dla klienta jak i firmy ESCO. Ryzykiem dla klienta będzie zawsze to, czy dostatecznie opłacanie uwzględni kontrakt jego interes i czy związał się z wiarygodną i profesjonalną firmą ESCO.
5. Firma ESCO może zbankrutować, pozostawiając klienta z nietrafnymi i nieefektywnymi inwestycjami. Nie można wykluczyć sytuacji, że albo klient zostanie sam z nietrafnymi inwestycjami albo znajdzie się stroną w postępowaniu upadłościowym i w roszczeniach wierzycieli.

Perspektywy firmy ESCO

Silne strony

1. Istniejący znaczny, opłacalny potencjał zmniejszenia kosztów wytwarzania i użytkowania energii stanowi nowa niszę dla wielu firm, które mogą podjąć tego typu działalność biznesową. Do podziału mogą być wzięte pod uwagę energoefektywne inwestycje rzędu 100 mld zł w ciągu najbliższych 15 lat. Nawet część tych inwestycji to już duże pole dla firmy ESCO. Nowe prawo energetyczne będzie dodatkowym stymulatorem otwierania rynku dla firmy ESCO.
2. Postęp w rozwoju nowych technologii wytwarzania i użytkowania energii oraz rosnąca rola lokalnych rynków energii i lokalnych systemów energetycznych w zderegulowanej gospodarce energetycznej i konkurencyjnym rynku energii to dodatkowe siły sprawcze w powstawaniu interesującego pola na działalność firm ESCO.
3. Profesjonalne i wiarygodne firmy ESCO zawsze będą miały większą zdolność do podejmowania przedsięwzięć i niekwestionowaną przewagę do organizacji środków kapitałowych niż wielu użytkowników energii. Dostęp do sprawdzonych i efektywnych technologii firm ESCO jest ich zaletą a specjalizacja w danym obszarze przedsięwzięć (np. skojarzone wytwarzanie energii elektrycznej i ciepła, modernizacja kotłów, termorenowacja budynków) i kompleksowy serwis (od rozpoznania możliwości przez inwestycje do eksploatacji i utrzymania ruchu urządzeń) czyni ich ofertę bardzo atrakcyjną dla klienta.
4. Silne i dobrze zorganizowane firmy ESCO mają zdolność do pozyskania środków finansowych. Odpowiedni kapitał założycielski firm ESCO i ich pozycja na rynku wzmacnia wiarygodność uzyskania kredytów z banków komercyjnych i innych instytucji finansowych łącznie z leasingowymi i podjęcia pakietu kontraktów z klientami.

Słabe strony

1. Biznes stron ESCO jest ryzykowny. Z jednej strony należy znaleźć klienta i przełamać jego nieufność do podjęcia współpracy z firmą ESCO na zasadach finansowania z trzeciej ręki, z drugiej strony efektywność wykorzystania energii obwarowana jest wieloma barierami, z których najważniejsza dla firm ESCO to zmiana zachowań użytkownika energii. Wiara i przekonanie użytkownika energii, że zmniejszenie kosztów energii to istotny cel w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa energetycznego, gospodarstwa domowego czy użyteczności publicznej jest decydująca.
2. Koszty firm ESCO są na tyle duże, że nie może podejmować dowolnie małych projektów, bowiem oszczędności kosztów nie wystarczą na pokrycie kosztów firmy ESCO. Koszty dodatkowe firmy ESCO są znaczne, zanim znajdzie klienta, rozpozna jego możliwości i zanim nie podpisze umowy wstępnej/ listu intencyjnego ponosi te koszty sama firma ESCO.

3. Firma ESCO bierze na siebie prawie całe ryzyko:
- technologiczne wyboru energooszczędnych przedsięwzięć i uzyskanych w praktyce oszczędności,
 - techniczne z wyboru urządzeń i aparatury,
 - ekonomiczne z oceny efektywności przedsięwzięć,
 - finansowe ze zdolności klienta do regularnego płacenia rachunku i wywiązania się ze zobowiązań finansowych (kredyty, dzierżawa, itp),
 - eksploatacyjne i utrzymania ruchu z przejścia odpowiedzialności za eksploatację urządzeń, trwałość i niezawodność urządzeń, właściwy i bezawaryjny poziom obsługi, szkody wyrządzone klientowi i innym z tytułu przerwy w zasilaniu a nawet klęsk żywiołowych (pożary, powodzie, kradzieże, itp.).

Wprawdzie firma ESCO przez właściwe zarządzanie projektem, gwarancje i ubezpieczenia dąży do minimalizacji ryzyka, niemniej ograniczeniem jest rosnący koszt projektu i malejące efekty. Firma ESCO zawsze będzie się liczyć ze zwiększonym ryzykiem działalności niż w innych dziedzinach biznesu.

4. Ryzyko firmy ESCO rozciąga się na czas trwania kontraktu realizacyjnego (na okres do 10 lat i czasem więcej) i uzyskanie płynności finansowej firmy szczególnie w pierwszych latach jest dużym wyzwaniem, a często nie możliwe. Stać na to tylko duże firmy o odpowiednim funduszu rezerwowym dla pokrycia ujemnego wyniku finansowego w pierwszych latach. Małe firmy na początku winny koncentrować się na przedsięwzięciach bez i niskonakładowych lub współpracować z dużymi firmami ESCO.

4. Podsumowanie

Rynek dla firm ESCO jest rynkiem młodym i rosnącym w Polsce ale już i dostatecznym dla rozwinięcia działalności kilkunastu, kilkudziesięciu firm. Działalność firm ESCO jest biznesem o dużej skali ryzyka, można to ryzyko minimalizować ale zawsze ono będzie większe niż innych działalności komercyjnych.

Firma ESCO i jej klient to para związana na dobre i złe przez okres kontraktu realizacyjnego (do 10 lat a nawet więcej). Wzajemne zaufanie i wiarygodność kontrahentów to podstawa sukcesu w tym biznesie.

Silne i słabe strony firmy ESCO

Silne strony

1. Istniejący duży potencjał możliwości zmniejszenia kosztów energii - pole dla biznesu firmy ESCO.
2. Postęp technologiczny, nowe możliwości na lokalnych rynkach energii w zderegulowanej gospodarce energetycznej.
3. Profesjonalna koncentracja na segmentach rynku, dostęp do informacji, większa wiedza i mniejsze ryzyko techniczne.
4. Większa wiarygodność i zdolność do pozyskania środków finansowych.

Słabe strony

1. Nieufność klienta, co zyskuje - co traci.
2. Duże koszty pozyskiwania projektów, większe koszty całego projektu.
3. Prawie całe ryzyko projektu przypada na ESCO: techniczne, ekonomiczne, finansowe, eksploatacyjne.
4. Trudny start i uzyskanie płynności finansowej w pierwszych latach działalności.