



# **Analiza potencjału dostawców ESCO na rynku publicznych projektów EPC w Polsce**

Warszawa, maj 2025



Projekt dofinansowany przez Komisję Europejską w ramach programu LIFE23-CET-FEPC. Umowa nr 101167603. Wyrażone poglądy i opinie są jednak wyłącznie poglądami autora (autorów) i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy Unii Europejskiej lub CINEA. Ani Unia Europejska, ani organ udzielający dotacji nie mogą być za nie pociągnięte do odpowiedzialności.

## Spis treści

1. Executive Summary .....	3
1. Wprowadzenie .....	4
2. Firmy ESCO na rynku publicznych projektów EPC w Polsce – ogólna charakterystyka. ....	6
3. Zalety publicznego rynku EPC z punktu widzenia ESCO .....	8
4. Trudności i bariery publicznego rynku EPC dla firm ESCO .....	9
5. Lista firm ESCO .....	10
6. Analiza wywiadów z firmami ESCO .....	12
7. Podsumowanie.....	17



## 1. Executive Summary

The document provides a comprehensive analysis of the potential of ESCO (Energy Service Company) companies in the Polish market for public EPC (Energy Performance Contracting) projects. It includes the market overview, barriers and opportunities for development, the business specifics of the companies and the results of interviews with the companies.

### General profile of the EPC/ESCO market in the public sector

The EPC/ESCO market in Poland is divided into potential (all public buildings which may be eligible for energy modernisation) and accessible (those which actually meet the organisational, financial and formal conditions for implementing EPC projects). The market potential is significant due to the large stock of public buildings, but in practice accessibility is limited by numerous procedural, financial and competence barriers.

### ESCO companies - profile and role

The market is dominated by large companies, often associated with international capital groups, implementing projects worth more than PLN 10 million, capable of conducting complex proceedings and organising financing. There is also a market segment of smaller companies, distinguished by their technical expertise and innovation, which can implement smaller projects (up to PLN 1-2 million) or act as partners in consortiums. For small companies, the barriers are mainly financial and procedural difficulties.

### Advantages of the public EPC market for ESCO

ESCOs indicate higher margins, less competition and long-term relationships with public customers. The additional recurring revenue resulting from the distribution of surplus energy savings is seen by ESCOs as a significant advantage of the model. The market has strong growth potential, although it is currently limited by barriers of entry.

### Main barriers to development

- Lack of collaborative partnership from public entities, which often shift risks to ESCOs.
- Complex and unsuitable procurement procedures and inconsistent regulations.
- Deficiencies in technical documentation and data on the part of procurers.
- Problems with access to finance due, among other things, to banks' lack of experience in risk assessment of EPC projects.

### Results of interviews with ESCOs

The analysis of the interviews shows differences between large and small companies:

- Small companies are characterised by their specialisation, flexibility and commitment of the owners; they see an opportunity in small, local projects and simplified procedures.
- Large companies have more experience, implement a larger number of projects, are better prepared for long procedures and have extensive financing strategies.
- Common challenges include market education, funding availability, regulatory stability and collaborative partnerships with the public sector.

### The prospects for market development



The development of the EPC/ESCO market in Poland depends on simplification of procedures, availability of funding, stable grant programmes and extensive public sector education. For small companies, support for smaller projects is crucial, and for large companies, the stability and predictability of the legal and financial environment.

## Conclusions

The EPC/ESCO market in Poland is growing, but requires further education of the public sector, a stable legal and financial framework and adaptation of support to the specificities of both large and small ESCOs. Increasing the variety of models and simplifying procedures can accelerate the development of the market and increase the number of projects in the public sector

Annex 1 presents the main ideas for boosting the development of ESCOs in the public market.

## 1. Wprowadzenie

Jak wskazano w Analizie PESTEL<sup>1</sup> „Sektor publiczny jest również postrzegany jako zobowiązany zarówno do wspierania uzgodnionych celów klimatycznych, jak i do dawania przykładu w zakresie efektywności energetycznej, w szczególności uwzględniając zasadę Energy Efficiency First. Najbardziej pożądanym i skutecznym sposobem renowacji energetycznej budynków publicznych, opartym na kompleksowych działaniach, obejmujących optymalny dobór rozwiązań technicznych, finansowanie uwzględniające również środki prywatne i gwarancję osiągnięcia efektu energetycznego, jest wykorzystanie modelu EPC i jego wdrożenie przez Energy Service Company (ESCO).”

Rozważając potencjał firm ESCO do realizacji projektów EPC, należy zdefiniować publiczny rynek EPC/ESCO. Rynek można zdefiniować poprzez wskazanie poszczególnych elementów, które go tworzą:

- publiczne zasoby budynkowe, które mogą być przedmiotem umów o poprawę efektywności energetycznej (EPC); identyfikacja takich zasobów warunkuje istnienie rynku EPC/ESCO,
- podmioty publiczne (w tym jednostki samorządu terytorialnego) – właściciele budynków – pełniący rolę kreatorów projektów EPC,
- wykonawcy ESCO (Energy Saving Company), umożliwiający realizację projektów EPC,
- instytucje finansujące projekty EPC w części inwestycyjnej,
- facylitatorzy EPC – specjaliści doradcy, wspierający kompleksowo publiczny proces wyboru wykonawcy ESCO oraz poprawną realizację umowy EPC.

W analizie rynku EPC/ESCO wyróżniamy dwa pojęcia: **rynek potencjalny** oraz **rynek dostępny**. Wielkość potencjalnego rynku EPC/ESCO wynika przede wszystkim z (bardzo dużego) zasobu obiektów publicznych, w których można poprawić parametry związane z efektywnością energetyczną. Dostępny rynek EPC/ESCO jest tym, do którego odnosi się raport. Aktualną wielkość rynku dostępnego można ocenić po ilości i wielkości publicznych projektów EPC, które zostały przygotowane i ogłoszone w danym roku, a więc firmy ESCO mogą wziąć w nich udział. Rynek potencjalny EPC/ESCO w Polsce jest wielokrotnie większy niż dostępny. Projekt LIFE23-CET-FEPC ma na celu dynamiczny rozwój właśnie dostępnego rynku EPC/ESCO.

---

<sup>1</sup> LIFE23-CET-FEPC D2.1 Analiza PESTEL



## Publiczny rynek potencjalny i publiczny rynek dostępny projektów EPC z perspektywy firm ESCO

**Rynek potencjalny** projektów Energy Performance Contracting (EPC) w sektorze publicznym z punktu widzenia firm ESCO obejmuje wszystkie budynki instytucji publicznych (np. szkoły, szpitale, urzędy, obiekty administracji rządowej i samorządowej), które technicznie mogą podlegać modernizacji energetycznej oraz spełniają podstawowe warunki formalne do wdrożenia projektów EPC. Oznacza to, że do rynku potencjalnego zalicza się całość zasobu publicznych budynków i instalacji, które są energochłonne, wymagają modernizacji i mogą być objęte kontraktem EPC.

**Rynek dostępny** projektów EPC w sektorze publicznym to ta część rynku potencjalnego, która spełnia dodatkowe kryteria umożliwiające realną realizację projektów przez ESCO. Obejmuje on te budynki, dla których instytucje publiczne:

- są faktycznie zainteresowane wdrożeniem EPC,
- mają odpowiednią zdolność organizacyjną i decyzyjną do zawarcia wieloletniej umowy,
- dysponują dostępem do finansowania (np. środki własne, dotacje, kredyty, wsparcie zewnętrzne),
- funkcjonują w otoczeniu prawnym i regulacyjnym umożliwiającym zawarcie kontraktu EPC (np. jasne procedury zamówień publicznych),
- posiadają wystarczającą wiedzę i kompetencje do przygotowania i przeprowadzenia procesu EPC lub korzystają ze wsparcia zewnętrznego (np. Super ESCO, doradztwo techniczne).

W praktyce, mimo dużego potencjału, rynek dostępny jest znacznie węższy ze względu na liczne bariery dla instytucji publicznych, takie jak:

- ograniczone środki finansowe i/lub niska zdolność kredytowa jednostek publicznych,
- brak doświadczenia i wiedzy na temat EPC,
- złożone i nieprzystosowane procedury zamówień publicznych,
- ograniczenia kadrowe i organizacyjne,
- niska świadomość korzyści płynących z EPC.

## Porównanie rynku potencjalnego i dostępnego EPC w sektorze publicznym

Kryterium	Rynek potencjalny EPC (publiczny)	Rynek dostępny EPC (publiczny)
Zakres	Wszystkie publiczne budynki	Instytucje gotowe, zdolne i zainteresowane wdrożeniem EPC
Bariery	Brak zainteresowania, formalne, finansowe, organizacyjne	Dodatkowo: procedury przetargowe, brak wiedzy, ograniczenia prawne
Znaczenie dla ESCO	Wyznacza maksymalny potencjał rynku publicznego	Określa realny rynek, na którym ESCO może obecnie działać

<b>Przykład</b>	Wszystkie szkoły, urzędy, szpitale wymagające modernizacji	Te z nich, dla których jest przewidziany budżet, jest gotowość, wiedza, możliwości prawne do przeprowadzenia modernizacji w formule EPC
-----------------	--	---

Rynek potencjalny EPC w sektorze publicznym to całość zasobu publicznych budynków i instytucji, które mogłyby być objęte modernizacją energetyczną przez ESCO. Rynek dostępny to ta część, która spełnia dodatkowe warunki umożliwiające faktyczną realizację projektów EPC – głównie gotowość organizacyjną, finansową i formalno-prawną. Różnica między tymi rynkami wynika przede wszystkim z barier proceduralnych, finansowych i kompetencyjnych po stronie sektora publicznego.

## 2. Firmy ESCO na rynku publicznych projektów EPC w Polsce – ogólna charakterystyka.

Koniecznym czynnikiem wpływającym na wszystkie etapy przygotowania i realizacji projektów EPC/ESCO jest fakt, że przedmiotem działań są stare obiekty, często również w złym stanie ogólnobudowlanym. Stąd konieczność stworzenia odpowiednich materiałów pomocniczych z myślą o wszystkich kluczowych uczestnikach procesu.

Umowy o poprawę efektywności energetycznej<sup>2</sup>, przygotowywane i realizowane w postaci projektów EPC przez podmioty publiczne i wybrane firmy ESCO, od marca 2023 roku opisane są wyczerpująco za pomocą „Wytycznych do umów o poprawę efektywności energetycznej (EPC)” wydanych przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska<sup>3</sup>. Celem Wytycznych EPC jest „dostarczenie przedstawicielom sektora publicznego praktycznej ścieżki postępowania w zakresie całego cyklu realizacji Projektów EPC – od identyfikacji przedsięwzięcia, przez wykonanie niezbędnych analiz, procedurę wyboru ESCO, po zarządzanie Umową EPC. W załącznikach do Wytycznych zawarto wzorcowe Umowy EPC w zakresie Termomodernizacji, Oświetlenia Ulicznego i Zarządzania Energią, z uwzględnieniem zasad realizacji Dużych Projektów oraz Projektów Hybrydowych. Wytyczne zawierają zbiór rekomendowanych działań i standardów postępowania, które powinny być traktowane jako wzorcowe dla Podmiotów Publicznych, w szczególności zaś dla jednostek administracji rządowej i samorządowej. Z Wytycznych korzystać mogą również ESCO, Instytucje Finansujące oraz inni interesariusze zainteresowani przygotowaniem i realizacją Projektów EPC.”<sup>3</sup>

Wytyczne EPC nie określają wymagań formalnych w stosunku do firm zainteresowanych realizacją projektów EPC, a nazwa ESCO określa jedynie podmioty, których model działania pozwala na skuteczne przystępowanie do publicznej procedury wyboru wykonawcy takich umów.

Jak zauważono w raporcie “Recommendations for EPC+ investments on the basis of the Priority Programme Implementation”, p.6.2.2.<sup>4</sup>, firmy ESCO na rynku publicznym muszą wpisywać się w ogólne zasady, opisane niżej:

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 20 maja 2016 r. o efektywności energetycznej

<sup>3</sup> <https://www.gov.pl/web/klimat/wytyczne-do-umow-o-poprawe-efektywnosci-energetycznej-epc>, tzw. Wytyczne EPC

<sup>4</sup> FinEERGo-Dom, EU Horizon 2020 GA847059 “Recommendations for EPC+ investments on the basis of the Priority Programme Implementation, Renovation with guaranteed savings EPC plus”



- Firmy ESCO odpowiadają na zapotrzebowanie rynku publicznego, czyli ogłaszane przez podmioty publiczne zaproszenia do udziału w przygotowywanych projektach EPC.
- Firmy ESCO uczestniczą w projekcie przygotowywanym przez podmiot publiczny i jego doradców, wyłącznie w zakresie przewidzianym przez ten podmiot.
- Firmy ESCO, zakwalifikowane do postępowania EPC przez podmiot publiczny, uczestniczą w negocjacjach, wnosząc pomysły, żądania i uwagi, które podmiot publiczny wraz ze swoimi doradcami uwzględnia w odpowiednim zakresie. Kryteria oceny ofert są znane od początku postępowania.
- Po etapie negocjacji podmiot publiczny opracowuje dokumenty umożliwiające przygotowanie ofert i zaprasza firmy ESCO do ich złożenia.
- Wybrana firma ESCO organizuje finansowanie projektu, a podmiot publiczny spłaca zobowiązanie umowne w ratach, w okresie zarządzania energią.

Analizując powyższe warunki widać, że współpraca z podmiotami publicznymi narzuca pewne ograniczenia w swobodnym stosowaniu modelu EPC/ESCO, wynikające między innymi z zapisów Ustawy o Efektywności Energetycznej, Ustawy Prawo Zamówień Publicznych i Ustawy o Finansach Publicznych.

Na polskim rynku publicznych projektów EPC działa obecnie nie więcej niż kilkanaście firm ESCO. Są to przede wszystkim duże firmy, często oddziały zagranicznych korporacji albo członkowie grup międzynarodowych. Ta grupa firm ESCO charakteryzuje się następującymi cechami:

- zainteresowanie projektami o wartości minimalnej ok. 10 mln zł. netto,
- zdolność do udziału w postępowaniu publicznym w trybie dialogu konkurencyjnego,
- zdolność do przygotowania i realizacji części inwestycyjnej w przypadku kilkunastu obiektów w jednym projekcie EPC,
- zdolność do realizacji umów z okresem gwarancji efektu do 15 lat,
- możliwość zapewnienia rozłożenia płatności za część inwestycyjną umowy EPC na raty (w okresie j.w.), wykorzystując kredyt bankowy i finansowanie własne, dla projektów o wartości inwestycyjnej rzędu kilkudziesięciu mln zł.

Potencjał rynku firm ESCO obejmuje również mniejsze firmy, oparte najczęściej o dużą wiedzę techniczną, ale także pasję właścicieli w zakresie efektywności energetycznej, źródeł OZE i innowacyjnych rozwiązań z obszaru HVAC. Samodzielny udział takich ESCO w typowych publicznych projektach EPC jest problematyczny z następujących powodów:

- wartość inwestycyjna projektu jest z natury zbyt duża, żeby małe ESCO było w stanie zorganizować finansowanie, zgodnie z umową EPC,
- publiczna procedura wyboru wykonawcy ESCO, w szczególności w trybie dialogu konkurencyjnego, wiąże się ze zbyt długim i kosztownym zaangażowaniem małej firmy w jeden projekt, bez gwarancji wygrania,
- siła małych firm ESCO tkwi w dużej mierze w ich innowacyjnym podejściu technologicznym, bardzo zindywidualizowanym w odniesieniu do konkretnego obiektu; postępowanie publiczne, w którym z zasady (wielu oferentów) muszą być określone podstawowe zakresy modernizacji energetycznej, nie daje zbyt dużego marginesu na rozwiązania indywidualne.

W tej sytuacji małe firmy ESCO mogą z powodzeniem odnaleźć się w dwóch obszarach publicznych projektów EPC:



- w małych projektach o wartości inwestycyjnej do 1-2 mln zł., którymi zainteresowane są małe gminy – również wiejskie – i ze względu na ich liczebność jest to duży, potencjalny rynek EPC; wyzwaniem jest tu uproszczenie i ustandaryzowanie umów EPC na bazie istniejących lub zmodyfikowanych przepisów,
- jako konsorcjant firmy budowlanej, startującej w postępowaniu EPC i nie posiadającej kompetencji w zakresie udzielenia gwarancji oszczędności i wieloletniego zarządzania energią; wyzwaniem jest tu odpowiedni podział ryzyk w umowie konsorcjum tak, aby cały zysk z części inwestycyjnej nie przypadł firmie budowlanej, a całe ryzyko uzyskania efektu (tzw. performance risk) – małej firmie ESCO.

### 3. Zalety publicznego rynku EPC z punktu widzenia ESCO

Publiczny rynek EPC ma dla ESCO parę istotnych zalet biznesowych. Katalog ten będzie się różnił w zależności od firmy, ale większość pozytywów jest wspólna.

#### A. Wyższa marża projektów EPC

Firmy ESCO zwracają uwagę na możliwość generowania wyższej marży na projektach EPC niż na standardowych projektach modernizacyjnych. Wynika to z faktu, że model EPC/ESCO to unikalny zestaw korzyści dla podmiotu publicznego takich, jak:

- rozłożenie płatności na raty i jednocześnie brak wpływu na zadłużenie,
- gwarantowane oszczędności zużycia energii (i w konsekwencji relatywne obniżenie jej kosztu),
- wyższa jakość stosowanych materiałów i urządzeń (ESCO zawiera umowę wieloletnią),
- kontrola nad pracą systemów zużywających energię.

#### B. Ograniczona konkurencja

Zaletą działalności jako ESCO jest również mniejsza konkurencja w postępowaniach publicznych EPC. Tzw. próg wejścia do tego typu projektów jest dużo wyższy, niż w tradycyjnej termomodernizacji. Są tu dwie podstawowe bariery – wymaganie udzielenia gwarancji efektu oraz konieczność zorganizowania przez ESCO finansowania w celu rozłożenia na raty płatności za część inwestycyjną.

#### C. Długoterminowy przychód i dodatkowy zysk z oszczędności

Kolejnym argumentem za prowadzeniem działalności ESCO jest możliwość uzyskiwania przychodów z:

- udziału w zyskach z dodatkowych oszczędności energii (min. 2/3 nadwyżki dla ESCO)
- części usługowej umowy EPC.

Oba te mechanizmy dają przychód w trakcie całego okresu zarządzania energią, a jest to 10 do 15 lat.

#### D. Duży potencjał rozwoju rynku

Specyficzną zaletą jest też fakt, że rynek potencjalny publicznych projektów EPC jest w Polsce bardzo duży i o ile rynek dostępny jest wciąż zbyt mały, to otoczenie rynkowe wskazuje, że w najbliższym czasie liczba projektów EPC powinna wzrastać dynamicznie. Oczywiście katalizatorem powinny tu być oczekiwane zmiany, o których mowa w rozdziale 8.



#### 4. Trudności i bariery publicznego rynku EPC dla firm ESCO

ESCO raportują również istotne problemy i bariery rozwoju związane ze słabościami rynku EPC. Należy tu wymienić cztery najważniejsze obszary:

##### a) Współpraca z podmiotami publicznymi

Umowa EPC ma charakter umowy partnerskiej – nie bez powodu jest specyficzną emanacją umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym. Podmioty publiczne niestety często tylko deklaratorywnie akceptują partnerskie zasady. W realnej współpracy, zarówno w trakcie postępowania jak i realizacji mają często tendencję do nieuzasadnionego i nieracjonalnego nacisku na przrzucanie niektórych ryzyk na ESCO. Nieuzasadnionego – bo nie wynika to z żadnych uregulowań, a nieracjonalnego, bo często ponoszą większy koszt z tytułu obciążenia ESCO.

##### E. Procedura i regulacje

Chociaż wiele przepisów, dotyczących umów EPC zostało zharmonizowanych, to jeszcze często, zwłaszcza na styku regulacji dotyczących zamówień publicznych, ustawy o finansach publicznych i programów wspierających, zachodzi konieczność rozwiązywania indywidualnych problemów. Tutaj również należy poruszyć zagadnienie odpowiedzialności podmiotu publicznego za sprawne prowadzenie procesu przygotowania projektu i wyboru ESCO. O wiele za często zdarza się, że podmiot publiczny traktuje odpowiedzialność jednostronnie i nie wypełnia swoich zobowiązań terminowych lub proceduralnych. Postępowania EPC, ze względu na złożoność, zawsze są stosunkowo długie, więc każde dodatkowe opóźnienie obciąża ESCO.

##### F. Przygotowanie projektu EPC od strony techniczno- formalnej

To zadanie w przeważającej większości spoczywa na podmiocie publicznym (lub zatrudnionym przez niego facylitatorze). Wynika to zarówno z przepisów, jak i ze specyfiki modelu EPC/ESCO w odniesieniu do projektów publicznych. W zasadzie nagminnie mamy do czynienia z sytuacją, gdzie podmioty publiczne nie mają podstawowej dokumentacji swoich budynków, projektów powykonawczych, inwentaryzacji urządzeń (np. źródeł światła), nie prowadzą bazy zużycia energii. Co gorsza, można spotkać się z opinią, że to ESCO – czyli parę firm startujących w przetargu – mają zebrać wszystkie dane na własny koszt. Osobnym zagadnieniem jest brak ekspertyz, związanych ze stanem budynków lub uzgodnień z konserwatorem zabytków. Należy przy tym pamiętać, że ostatecznie to podmiot publiczny musi sporządzić jedną dla wszystkich wersję dokumentacji, będącą załącznikiem do zaproszenia do składania ofert.

##### G. Finansowanie

Zorganizowanie finansowania projektu jest tym poważniejszym wyzwaniem, im większy jest projekt i mniejsza firma ESCO. Mowa tu o pierwszej fazie organizowania kredytu, czyli etapie, w którym ESCO musi przedstawić projekt bankowi i uzyskać potwierdzenie możliwości kredytowania. W drugiej fazie – czyli prezentacji szczegółów projektu i zapisów umownych, w zasadzie wszystkie ESCO, niezależnie od wielkości, napotykają punkty sporne, nierzadko skutkujące odmową kredytowania. Powszechny jest tutaj brak wiedzy i doświadczenia banków w zakresie specyfiki projektu i umowy EPC, czyli prawidłowej oceny ryzyka. Szczególnie problematyczne jest podejście banków do tzw. „ryzyka performance” - błędnie traktowanego jako kwoty maksymalnej możliwej kary za brak realizacji efektów energetycznych (czyli de facto 100% wartości gwarancji oszczędności). Każdy kto ma wiedzę i doświadczenie w tym zakresie wie, że profesjonalna firma ESCO określa poziom gwarantowanych oszczędności za pomocą obliczeń technicznych i dodatkowo uwzględnia rezerwę (np. odpowiednio do możliwej dokładności pomiaru). Kilkadziesiąt projektów zrealizowanych w Polsce pokazuje również, że niedobory oszczędności występują wyjątkowo rzadko, a



jeśli już, to jest to maksymalnie parę procent wartości gwarantowanej, najczęściej pojawiającej się w pierwszym roku gwarancji oszczędności.

## 5. Lista firm ESCO

W zamieszczonym zestawieniu ujęto firmy, które deklarują działanie w modelu ESCO, w tym w sektorze publicznym. Istnieje jednak duża rozbieżność między deklaracjami i realnym zaangażowaniem. Jeśli chodzi o ESCO, które w roku 2023 i 2024 brały udział w publicznych budynkowych projektach EPC, to jest takich firm zaledwie kilka (zaznaczono je kolorem niebieskim). Większość firm z zestawienia ma jednak potencjał do udziału w projektach EPC.

Lp.	Nazwa firmy	Lokalizacja	Dane kontaktowe	Grupa docelowa	Zakres modernizacji technicznych	Gwarancja oszczędności energii	Schemat finansowania projektu
1	<b>Veolia ESCO Polska Sp. z o.o.</b>	Warszawa	ul. Puławska 2, 02-566 Warszawa tel. +48 726 360 065 <a href="mailto:esco@veolia.com">esco@veolia.com</a>	Sektor publiczny, przemysł, samorządy, firmy	Zarządzanie energią, modernizacja instalacji, źródeł energii, termomodernizacja, modernizacja oświetlenia, OZE	Tak	Rozliczenie z oszczędności, EPC, raty
2	<b>CEZ ESCO Polska Sp. z o.o.</b>	Warszawa	<a href="http://www.cez.pl">www.cez.pl</a>	Sektor publiczny, przemysł, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, modernizacja oświetlenia, termomodernizacja, OZE	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności, raty
3	<b>Energetyka Ciepła Opolszczyzny (ECO SA)</b>	Opole	<a href="http://www.ecosa.pl">www.ecosa.pl</a>	Sektor publiczny, samorządy	Modernizacja źródeł ciepła, termomodernizacja, zarządzanie energią	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
4	<b>EnMS Polska Sp. z o.o.</b>	Warszawa	<a href="http://www.enms.pl">www.enms.pl</a>	Sektor publiczny, firmy	Audyty energetyczne, zarządzanie energią, modernizacja instalacji	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
5	<b>ES-SYSTEM S.A.</b>	Kraków	<a href="http://www.essystem.pl">www.essystem.pl</a>	Sektor publiczny, firmy, przemysł	Modernizacja oświetlenia, zarządzanie energią	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności, raty
6	<b>FENICE Poland Sp. z o.o.</b>	Warszawa	<a href="http://www.fenice.com.pl">www.fenice.com.pl</a>	Przemysł, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności



7	Innogy Polska Solutions Sp. z o.o.	Warszawa	<a href="http://www.innogy.pl/pl/duze-przedsiębiorstwa">www.innogy.pl/pl/duze-przedsiębiorstwa</a>	Przemysł, firmy, samorządy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, OZE	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
8	Neptun ESCO Sp. z o.o. Sp. k.	Gdańsk	<a href="http://www.neptuneko.eu">www.neptuneko.eu</a>	Samorządy, sektor publiczny, firmy	Modernizacja oświetlenia, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności, raty
9	PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.	Warszawa	<a href="http://www.gkpge.pl">www.gkpge.pl</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
10	PREDA sp. z o.o. sp. k.	Kraków	<a href="http://www.preda.pl">www.preda.pl</a>	Sektor publiczny, samorządy, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności, raty
11	PROMAR Sp. z o.o.	Bydgoszcz	<a href="http://www.promar.com.pl">www.promar.com.pl</a>	Przemysł, sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja, modernizacja oświetlenia	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
12	RenCraft Sp. z o.o.	Warszawa	<a href="http://www.rencraft.eu">www.rencraft.eu</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
13	Siemens Sp. z o.o.	Warszawa	<a href="http://www.siemens.pl">www.siemens.pl</a>	Przemysł, sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, OZE	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
14	Termoexpert S.A.	Warszawa	brak szczegółowych danych na stronie firmowej	Sektor publiczny, firmy	Termomodernizacja, modernizacja instalacji, zarządzanie energią	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
15	Engie Services	Warszawa	<a href="http://www.engie.pl">www.engie.pl</a>	Sektor publiczny, przemysł, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, OZE, modernizacja oświetlenia	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności, raty
16	Tauron	Katowice	<a href="http://www.tauron.pl">www.tauron.pl</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
17	Smarte Sp. Z o.o.	Gdańsk	<a href="http://www.smarte.eu">www.smarte.eu</a>	Sektor publiczny	Modernizacja instalacji,	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności



					zarządzanie energią, termomodernizacja		
18	Dalkia	Katowice	<a href="http://www.dalkia.com">www.dalkia.com</a>	Przemysł, sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią,	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
19	BaltCap	Warszawa	<a href="http://www.baltcap.com">www.baltcap.com</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
20	eGIE Sp. Z o.o.	Opole	<a href="http://www.egie.pl">www.egie.pl</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią, termomodernizacja	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności
21	Eko-Broker Sp. Z o.o.	Wrocław	<a href="http://www.eko-broker.com">www.eko-broker.com</a>	Sektor publiczny, firmy	Modernizacja instalacji, zarządzanie energią,	Tak	EPC, rozliczenie z oszczędności

## 6. Analiza wywiadów z firmami ESCO

Poniżej znajduje się szczegółowa analiza odpowiedzi firm ESCO na podstawie wywiadów (Załącznik 1), z podziałem na zagadnienia oznaczone poniżej literami A-G, istotne z punktu widzenia firm ESCO, uczestniczących w publicznym rynku projektów EPC. Następnie przedstawiono porównanie opinii firm małych (oznaczonych numerami 1,5,7) i dużych o numerach 2,3,4,6) zilustrowane wykresem radarowym.

### A. Działalność w modelu ESCO

- Firmy 1, 2, 3, 4, 6, 7:** Wszystkie firmy deklarują aktywność w sektorach publicznym, przemysłowym, mieszkaniowym i komercyjnym. Liczba obsługiwanych projektów rocznie waha się od kilku do ponad 30, przy czym firmy duże deklarują większą skalę działalności (ponad 8, 10, 20 projektów), a małe – mniejszą i często specjalizują się w wybranych segmentach (np. oświetlenie uliczne).
- Firmy 5, 7:** Małe firmy często podkreślają własne rozwiązania do zarządzania energią, a także elastyczność i specjalizację (np. własny program, projektowanie systemów oświetlenia).
- Firmy duże:** Częściej korzystają z własnych lub zewnętrznych rozbudowanych systemów zarządzania energią i obsługują większe projekty lub prowadzą dynamiczną ekspansję.

Podsumowanie – cechy charakterystyczne

- Małe firmy: specjalizacja, elastyczność, mniejsza liczba projektów, zawsze własne systemy zarządzania energią.
- Duże firmy: szeroka oferta, większa liczba projektów, własne lub zewnętrzne systemy zarządzania energią, planowany dynamiczny rozwój.



## B. Publiczny model EPC

- Wszystkie firmy znają model EPC jako narzędzie realizacji projektów w sektorze publicznym.
- **Firmy 3, 4, 7:** Znajomość wytycznych MKiŚ (Ministerstwo Klimatu i Środowiska) do umów EPC oraz programu dotacyjnego „Renowacja z gwarancją oszczędności” jest ograniczona – tylko niektóre firmy (w tym 3, 4, 7) deklarują pełną znajomość tych dokumentów i programów<sup>1</sup>.
- **Firmy 5, 6:** Część firm nie zna szczegółów programów dotacyjnych.
- **Firma 4:** Zwraca uwagę na zbyt dosłowne traktowanie wytycznych MKiŚ przez podmioty publiczne, co utrudnia współpracę.

### Podsumowanie

- Znajomość modelu EPC jest powszechna, ale szczegółowa wiedza o wytycznych MKiŚ i programach dotacyjnych jest zróżnicowana.

## C. Przygotowanie projektów EPC

- **Firmy 1, 2, 3, 4, 6, 7:** Znają pojęcie facylitatora EPC i pozytywnie oceniają procedurę badania rynku jako niezbędną dla dobrego przygotowania projektu.
- **Firma 5:** Nie zna pojęcia facylitatora EPC i nigdy nie uczestniczyła w badaniu rynku.
- **Firmy duże:** Deklarują większe doświadczenie w różnych trybach postępowań EPC, akceptują dłuższy czas trwania procedur przygotowania projektu i wyboru wykonawcy ESCO (nawet 1,5–3 lat), jeśli projekt jest duży i rokuje zawarciem umowy EPC.
- **Firmy małe:** Preferują krótsze procedury, mają małe doświadczenie w dialogu konkurencyjnym.

### Podsumowanie

- duże firmy mają większe doświadczenie i pozytywnie oceniają dialog techniczny;
- małe firmy mniej doświadczone w formalnych procedurach.

## D. Finansowanie i długość umowy

- **Firmy 1, 2, 3, 4, 6, 7:** Akceptowalny okres umowy EPC to najczęściej 10–15 lat, choć niektóre firmy (zwłaszcza duże) dopuszczają nawet dłuższe okresy dla specyficznych projektów.
- **Udział własny w finansowaniu:** Waha się od 0% (firma 2) do 20% (firmy 1, 3, 6, 7), przy czym firmy małe często nie mają sprecyzowanego stanowiska.
- **Problemy z finansowaniem:** Wskazywane są trudności w dostępności kredytów, zrozumieniu modelu przez banki oraz wpływ programów dotacyjnych na opłacalność projektów.
- **Dotacje:** Opinie są podzielone – część firm uważa je za niezbędne, inne wskazują na wypaczenie rynku przez źle zaprojektowane dotacje.

### Podsumowanie

- Długość umowy: 10–15 lat.
- Udział własny w kredycie: większa elastyczność wśród dużych firm.



- Dotacje: kontrowersyjne, ale często niezbędne. Programy muszą być stabilne co do warunków.

#### E. Atrakcyjność modelu EPC/ESCO z punktu widzenia ESCO

- **Małe firmy (5, 7):** Powody zaangażowania w model EPC/ESCO są tu różne. Firmy podkreślają wykorzystanie specjalizacji (np. zaawansowane systemy zarządzania energią, optymalizacja źródeł), prostotę i przewagę konkurencyjną dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, entuzjazm, pasję i elastyczność, możliwość podziału nadwyżki oszczędności.
- **Duże firmy (1, 2, 3, 4, 6):** Wskazują na korzyść z osiągnięcia wyższej marży, mniejszą konkurencją, długoterminowe relacje i możliwość uzyskania nadwyżek oszczędności.

#### Podsumowanie

- Małe firmy: motywacja wewnętrzna właścicieli, specjalizacja.
- Duże firmy: motywacja biznesowa, strategia, wyższe marże.

#### F. Wyzwania i bariery rozwoju firm ESCO

- **Wspólne wyzwania:** Brak zrozumienia modelu EPC/ESCO przez klientów publicznych, trudności w partnerskiej współpracy, ryzyka kontraktów wieloletnich, zmiany decydentów, trudności z finansowaniem i wymaganiami dotacyjnymi.
- **Małe firmy:** Częściej wskazują na problemy z dostępem do finansowania, bariery regulacyjne i niepewność rynku.
- **Duże firmy:** Zwracają uwagę na zbyt sztywne procedury, niedopasowane produkty bankowe i potrzebę stabilnych programów wsparcia finansowego publicznych projektów EPC.

#### Podsumowanie

- Bariery: edukacja rynku, finansowanie, stabilność regulacji, partnerska współpraca.

#### G. Przyszłość publicznego rynku EPC/ESCO

- **Prognozy liczby projektów:** Wskazania od 5 do 50 projektów rocznie w 2027, zależnie od rozwoju sytuacji w zakresie dostępności finansowania i stabilnych dotacji do publicznych projektów EPC.
- **Czynniki rozwoju:** Dopasowywanie regulacji, obowiązkowe wymagania w zakresie zwiększania efektywności energetycznej budynków i systemów, dostępność technologii OZE, zalety EPC (gwarancja efektu, rozłożenie płatności), zmniejszanie barier proceduralnych i finansowych (zwłaszcza w odniesieniu do małych projektów).
- **Małe firmy:** Widzą potencjał w małych projektach i uproszczonych umowach (projekty o wartości mniejszej niż 1 mln zł. atrakcyjne dla małych gmin).
- **Duże firmy:** Podkreślają znaczenie dotacji, krótkiego SPBT i stabilnych programów wsparcia.

#### Podsumowanie



- Rozwój rynku zależy w największej mierze od schematów finansowania i dofinansowania adekwatnych do specyfiki modelu EPC/ESCO, uproszczenia procedur dla małych projektów i szerokiej i edukacji rynku.

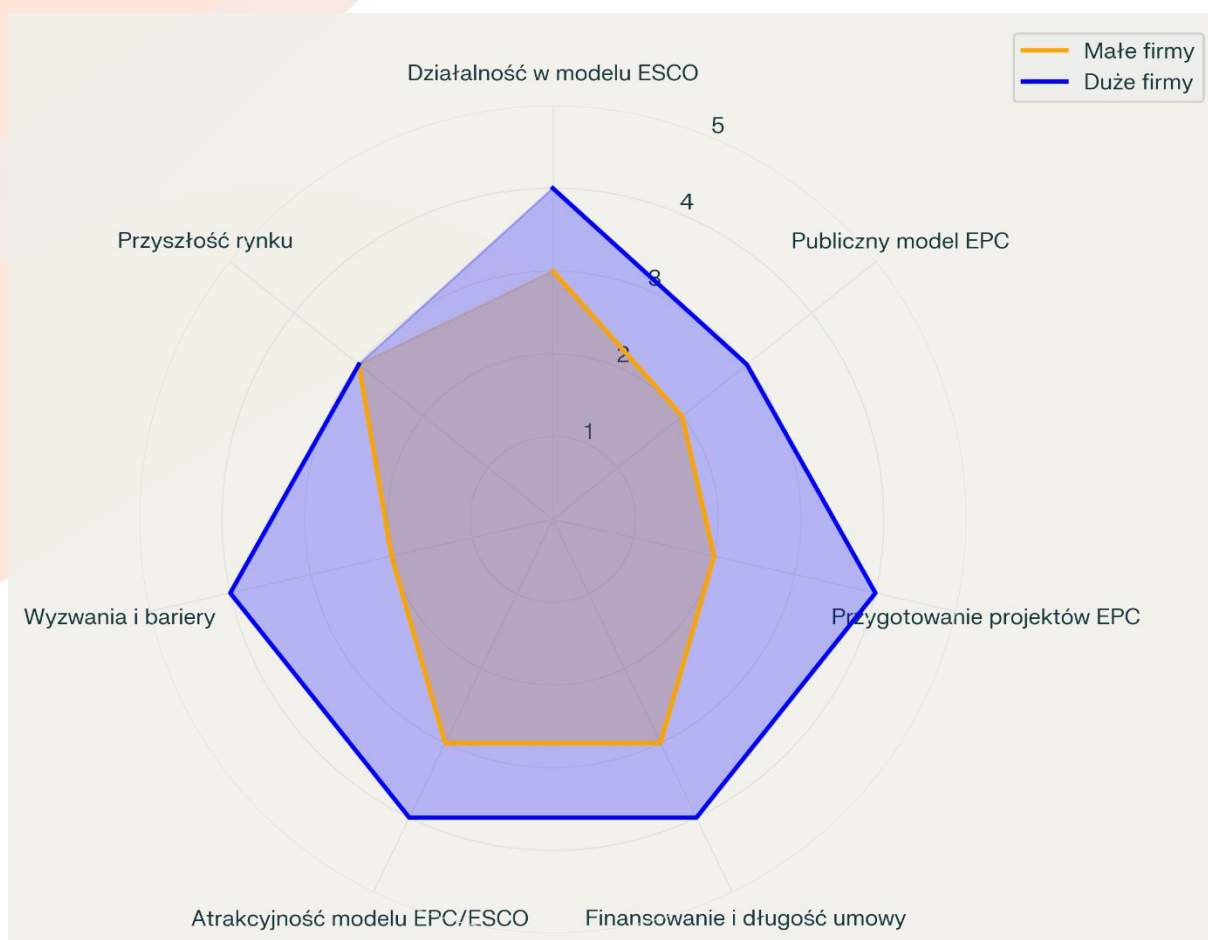
### Porównanie opinii małych i dużych firm ESCO

Zagadnienie	Małe firmy	Duże firmy
Działalność w modelu ESCO – zakres i możliwości	Specjalizacja, elastyczność, mniej i mniejsze projekty	Szeroka oferta, większa liczba projektów, projekty o dużej wartości
Publiczny model EPC	Dobra znajomość modelu EPC, słabsza znajomość wytycznych MKiŚ	Bardzo dobra znajomość modelu EPC, niezła znajomość wytycznych MKiŚ
Przygotowanie projektów EPC	Mniej doświadczenia, oczekiwane krótsze procedury	Większe doświadczenie, pozytywne opinie o procedurze badania rynku i o dialogu konkurencyjnym
Finansowanie i długość umowy	Preferowane krótsze umowy, finansowy udział własny w kredycie tylko jeśli bezwzględnie wymagany	Dłuższe umowy, różne modele finansowania, finansowy udział własny w kredycie nie jest problemem
Przyczyny, atrakcyjność modelu EPC dla firmy ESCO	Entuzjazm techniczny właścicieli, możliwość wykorzystania specjalistycznej wiedzy i rozwiązań technologicznych, część usługowa i podział dodatkowych oszczędności – stabilizacja płynności	Wyższe marże, strategia korporacyjna, misje inwestycyjne w określonych obszarach (np. szpitale), mniejsza konkurencja
Wyzwania i bariery	Problemy z finansowaniem, regulacje PZP	Wewnętrzne bariery proceduralne, potrzeba stabilnych regulacji
Przyszłość rynku	Potencjał leży w małych projektach EPC przy	Istotne znaczenie dotacji do projektów EPC, zmniejszenie barier proceduralnych, np. w

uproszczeniu umowy, ale  
zgodnie z PZP

uproszczeniu zasad programów  
finansujących

Poniżej zamieszczono wykres ilustrujący różnice w ocenach kluczowych obszarów przez małe (pomarańczowy) i duże firmy (niebieski). Z punktu widzenia ESCO, im większa wartość oceny danego obszaru, tym większa jest jego atrakcyjność lub stanowi mniejszy problem w codziennej działalności. Analiza wykresu w oczywisty sposób wskazuje, że w przypadku modelu EPC dla pomiotów publicznych z dużą wartością projektów i procedurą PZP dużo lepiej radzą sobie firmy o charakterze korporacyjnym. Małe firmy chętnie zwiększą swój udział w rynku publicznym, ale nie przez konkurowanie z korporacjami ESCO, a raczej jako wykonawcy małych projektów, które dla dużych firm nie są atrakcyjne – pod warunkiem, że rynek takich projektów uzyska oczekiwane warunki do rozwoju.



### Najważniejsze konkluzje z przeprowadzonych wywiadów

- **Wspólne wyzwania:** Wszystkie firmy wskazują na trudności ze zrozumieniem modelu EPC/ESCO przez sektor publiczny, wyzwania w partnerskiej współpracy oraz bariery finansowe i proceduralne.
- **Specyfika firm małych:** Skupiają się na specjalizacji, elastyczności, prostszych kontraktach i widzą potencjał w małych, lokalnych projektach. Częściej napotykać na bariery finansowe i regulacyjne.

- **Specyfika firm dużych:** Dysponują większym doświadczeniem, realizują większą liczbę projektów, lepiej radzą sobie z długimi procedurami i mają bardziej rozbudowane strategie finansowania. Wskazują na potrzebę stabilnych, dedykowanych programów wsparcia i uproszczenia procedur.
- **Przyszłość rynku:** Rozwój rynku EPC/ESCO uzależniony jest od uproszczenia procedur, dostępności finansowania, edukacji rynku oraz stabilnych i przewidywalnych programów dotacyjnych.
- **Atrakcyjność modelu:** Dla małych firm ważna jest możliwość wykorzystania specjalistycznej wiedzy i podział dodatkowych oszczędności energii oraz pasja właścicieli, dla dużych – możliwość uzyskania wyższych marż, mniejsza konkurencja oraz realizacja strategii biznesowych.

### **Wnioski ogólne:**

Rynek EPC/ESCO w Polsce rozwija się, ale dla istotnego zdynamizowania wymaga dalszej edukacji sektora publicznego, stabilnych ram prawnych i finansowych oraz dostosowania wsparcia do specyfiki zarówno dużych, jak i małych firm ESCO. Wspieranie różnorodności modeli i uproszczenie procedur może przyspieszyć rozwój rynku i zwiększyć liczbę realizowanych projektów EPC/ESCO w sektorze publicznym.

## **7. Podsumowanie**

Dokument stanowi kompleksową analizę potencjału firm ESCO (Energy Service Company) na polskim rynku publicznych projektów EPC (Energy Performance Contracting). Obejmuje charakterystykę rynku, bariery i szanse rozwoju, specyfikę działania firm oraz wyniki wywiadów branżowych.

### **Charakterystyka rynku EPC/ESCO w sektorze publicznym**

Rynek EPC/ESCO w Polsce dzieli się na potencjalny (wszystkie budynki publiczne, które mogą być objęte modernizacją energetyczną) oraz dostępny (te, które faktycznie spełniają warunki organizacyjne, finansowe i formalne do realizacji projektów EPC). Potencjał rynku jest znaczący ze względu na duży zasób budynków publicznych, jednak w praktyce dostępność ograniczają liczne bariery proceduralne, finansowe i kompetencyjne.

### **Firmy ESCO – profil i rola**

Na rynku dominują duże firmy, często powiązane z międzynarodowymi grupami kapitałowymi, realizujące projekty o wartości powyżej 10 mln zł, zdolne do prowadzenia złożonych postępowań i organizowania finansowania. Istnieje także segment mniejszych firm, wyróżniających się specjalistyczną wiedzą techniczną i innowacyjnością, które mogą realizować mniejsze projekty (do 1–2 mln zł) lub działać jako partnerzy w konsorcjach. Bariery dla małych firm to głównie trudności finansowe i proceduralne.

### **Zalety rynku publicznego EPC dla ESCO**

Firmy ESCO wskazują na wyższe marże, mniejszą konkurencję oraz długoterminowe relacje z klientami publicznymi. Model EPC umożliwia rozłożenie płatności na raty, gwarancję efektu energetycznego i podział nadwyżek oszczędności. Rynek ma duży potencjał wzrostu, choć obecnie jest ograniczony przez bariery wejścia.

### **Główne bariery rozwoju**

Najważniejsze trudności to:

- Brak partnerskiej współpracy ze strony podmiotów publicznych, które często przerzucają ryzyka na ESCO.



- Złożone i nieprzystosowane procedury zamówień publicznych oraz niejednoznaczne regulacje.
- Braki w dokumentacji technicznej i danych po stronie zamawiających.
- Problemy z dostępem do finansowania, wynikające m.in. z braku doświadczenia banków w ocenie ryzyka projektów EPC.

### **Wyniki wywiadów z firmami ESCO**

Analiza wywiadów pokazuje różnice między dużymi a małymi firmami:

- Małe firmy cechuje specjalizacja, elastyczność i zaangażowanie właścicieli; widzą szansę w małych, lokalnych projektach i uproszczonych procedurach.
- Duże firmy mają większe doświadczenie, realizują większą liczbę projektów, są lepiej przygotowane do długich procedur i mają rozbudowane strategie finansowania.
- Wspólne wyzwania to edukacja rynku, dostępność finansowania, stabilność regulacji i partnerska współpraca z sektorem publicznym.

### **Perspektywy rozwoju rynku**

Rozwój rynku EPC/ESCO w Polsce zależy od uproszczenia procedur, dostępności finansowania, stabilnych programów dotacyjnych oraz szerokiej edukacji sektora publicznego. Dla małych firm kluczowe jest wsparcie dla mniejszych projektów, a dla dużych – stabilność i przewidywalność otoczenia prawno-finansowego.

### **Wnioski końcowe**

Rynek EPC/ESCO w Polsce rozwija się, jednak wymaga dalszej edukacji sektora publicznego, stabilnych ram prawnych i finansowych oraz dostosowania wsparcia do specyfiki zarówno dużych, jak i małych firm ESCO. Zwiększenie różnorodności modeli i uproszczenie procedur może przyspieszyć rozwój rynku oraz zwiększyć liczbę realizowanych projektów w sektorze publicznym



## Załącznik 1 Główne postulaty warunkujące zdynamizowanie rozwoju firm ESCO na rynku publicznym

- **Stały program dofinansowania projektów EPC/ESCO dla podmiotów publicznych, z naborem ciągłym; rola NFOŚiGW<sup>5</sup>**

Jak zauważono w „Propozycji ustanowienia funduszu EPC/ESCO”<sup>6</sup>, model finansowania projektu EPC jest bardzo zależny od wzajemnych relacji:

- efektu energetycznego, wynikającego z modernizacji budynku i zarządzania energią (zmniejszenie kosztu energii,
- cen energii,
- cen materiałów i usług,
- oprocentowania kredytów,
- udziału „nie-energetycznych” zakresów prac.

Obecnie i w najbliższych latach relacja tych parametrów powoduje, że publiczne projekty EPC wymagać będą dotacji, aby udział własny PP nie przekraczał ok. 25% całkowitej wartości projektu brutto. Wskaźniki te zostały potwierdzone w kilku projektach EPC, w których Facylitator EPC pełni rolę doradcy podmiotów publicznych i przeprowadził analizy w ramach przygotowania projektu EPC i dokumentów do postępowania na wybór ESCO.

W opracowaniu<sup>5</sup> sprecyzowano również postulowane założenia programu:

- Program powinien mieć zagwarantowane środki na minimum 5 lat.
- Zakładając min. 20 projektów EPC rocznie o wartości dofinansowania 10 mln. zł. każdy, potrzebne są środki w wysokości 200 mln. zł. rocznie.
- Nabór ciągły przez 5 lat od ogłoszenia, zakończenie realizacji najpóźniej 3 lata po przedstawieniu podpisanej umowy EPC.

Oczywistym operatorem takiego programu wydaje się być Narodowy Fundusz Gospodarki Wodnej i Ochrony Środowiska.

- **Finansowanie firm ESCO w projektach EPC – specjalny produkt bankowy; rola BOŚ SA<sup>7</sup>**

Jak wspomniano wcześniej, między innymi w rozdziale 4, właściwe rozwiązanie problemu finansowania firm ESCO, umożliwiające realizację takich projektów, a w szczególności równoległe prowadzenie paru projektów jednocześnie, wymaga opracowania i wdrożenia specjalnego produktu bankowego.

Taki produkt musi być oparty o następującą filozofię:

a/ Realne ryzyko znaczącego niedoboru gwarantowanych oszczędności energii, w przypadku wyboru w procedurze publicznej profesjonalnej firmy ESCO jest marginalne, a przyjmowanie wartości ryzyka (performance risk) o wartości

<sup>5</sup> Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej <https://www.gov.pl/web/nfosigw/>

<sup>6</sup> Dokument „Propozycja ustanowienia funduszu EPC/ESCO” Facylitator EPC, prace w ramach Klubu EPC/ESCO <https://www.facylitatorepc.pl/klub-esco/>

<sup>7</sup> BOŚ Bank <https://www.bosbank.pl/informacje-korporacyjne/o-banku>



równej iloczynowy wielkości gwarancji efektu w jednostkach technicznych i przyjętej w umowie ceny tej jednostki jest zasadniczo niewłaściwe.

b/ W związku z a/, gwarantowane oszczędności, to w rezultacie gwarantowana kwota w dyspozycji podmiotu publicznego, która zmniejsza ryzyko finansowania; w przypadku, gdy koszt projektu zwraca się w okresie umowy w 100% z gwarantowanych oszczędności energii, cała kwota jest zabezpieczona.

BOŚ Bank, jako bank powołany z misją wspierania projektów w obszarze transformacji energetycznej, w tym również zwiększania efektywności energetycznej budynków, powinien jako pierwszy opracować odpowiedni produkt dla publicznych projektów EPC/ESCO.

#### ➤ **Fundusz gwarancyjny przy finansowaniu ESCO przez banki komercyjne**

Celem ustanowienia takiego funduszu jest przeniesienie ryzyka (kar umownych) z tytułu ewentualnego nieuzyskania pełnej wartości gwarantowanych oszczędności przez ESCO z banku finansującego na fundusz. Dotychczasowe, szerokie doświadczenie z polskiego rynku publicznego (kilkadziesiąt projektów) wskazuje, że ryzyko niedoboru jest wartościowo pomijalne. W rezultacie można się spodziewać, że taki fundusz będzie instrumentem dochodowym.

Poniżej przykład funduszu gwarancyjnego dla finansowania ESCO w projektach EPC z wykorzystaniem mechanizmu InvestEU.

Fundusze gwarancyjne oparte na mechanizmie InvestEU\*\* są dostępne w Polsce m.in. poprzez Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) oraz Bank Pekao S.A., które wdrażają instrumenty gwarancyjne umożliwiające finansowanie inwestycji w obszarze efektywności energetycznej, w tym projektów realizowanych przez firmy ESCO (Energy Service Company) w modelu EPC (Energy Performance Contracting)<sup>8,9</sup>

Kluczowe elementy mechanizmu:

- „Gwarancje InvestEU” zabezpieczają do 80% wartości kredytu inwestycyjnego lub obrotowego, co znacząco obniża ryzyko banku finansującego i ułatwia dostęp do finansowania dla firm realizujących inwestycje w efektywność energetyczną, w tym projekty EPC<sup>8</sup>.
- Oferta skierowana jest do MŚP oraz firm realizujących projekty proekologiczne, w tym przedsięwzięcia z zakresu czystej energii i energooszczędnych budynków, co jest typowe dla działalności ESCO<sup>9</sup>.
- „Gwarancje EFI (Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego) w ramach InvestEU” są dostępne do 2027 roku lub do wyczerpania środków i mogą być wykorzystywane do zabezpieczania kredytów na realizację projektów EPC przez ESCO.

#### ➤ **Uproszczona procedura i umowa EPCmini dla małych projektów o wartości poniżej 1 mln zł; aktywizacja małych gmin**

Chodzi tutaj o małe gminy, w których istnieje potrzeba wykonania projektu EPC w zakresie modernizacji źródła, uzupełnienia o OZE, jak również budowę systemu monitoringu i zarządzania energią – z niezbędnymi urządzeniami pomiarowymi i wykonawczymi. Takie projekty, wykonywane w budynkach po przeprowadzonej termomodernizacji budowlanej, będą zamykały się w kwocie inwestycyjnej poniżej 1 mln zł. Jednocześnie zakończą kompletny proces poprawy efektywności energetycznej obiektów, w których termomodernizacja ograniczała się do ocieplenia

<sup>8</sup> <https://zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/Gwarancje-BGK-z-InvestEU>

<sup>9</sup> <https://www.zbp.pl/Aktualnosci/Wydarzenia/1,25-mln-zl-w-ramach-InvestEU-trafi-do-polskich-firm>



przegród zewnętrznych i wymiany okien i drzwi, nie obejmując systemów i technologii umożliwiających uzyskanie dodatkowych efektów energetycznych poprzez aktywne zarządzanie. Dzięki małej wartości umowy wykonawcy ESCO mogliby łatwiej finansować projekty, zakładając również współfinansowanie podmiotu publicznego (wkład własny) na akceptowalnym dla niego poziomie.

Z rozmów na forum Klubu EPC/ESCO i bezpośrednich kontaktów autorów raportu wynika, że małe firmy ESCO oraz lokalni wykonawcy są zainteresowani prostą umową typu EPCmini. Koncepcja wymaga dalszych prac, w tym analizy otoczenia prawnego, ale wstępnie można sformułować podstawowe postulaty:

- model i umowa EPCmini musi być zrozumiała dla stron po podstawowym parogodzinnym przeszkoleniu, (najlepiej przez facylitatora),
- procedura wyboru wykonawcy będzie przygotowana w trybie podstawowym,
- długość okresu zarządzania energią od 2 do 5 lat,
- finansowanie uzupełniające ESCO z wykorzystaniem wspomnianego wcześniej produktu BOŚ Bank, ewentualnie z wykorzystaniem funduszu gwarancyjnego,
- obowiązkowy udział profesjonalnego doradcy (facylitatora) w zamian za wyłączenie niektórych zapisów Ustawy PZP,
- uproszczona procedura analizy i podziału ryzyk (katalog skrócony).

Wprowadzenie postulowanych rozwiązań dla rynku EPC/ESCO w sektorze publicznym powinno doprowadzić do wyraźnego przyspieszenia rozwoju firm ESCO w Polsce. Przede wszystkim stały program dofinansowania i uproszczone procedury obniżą bariery wejścia oraz zwiększą liczbę i wartość realizowanych projektów. Specjalne produkty bankowe i fundusz gwarancyjny poprawią dostęp do finansowania i ograniczą ryzyko dla firm ESCO, umożliwiając im prowadzenie większej liczby inwestycji równolegle. W efekcie firmy ESCO będą mogły szybciej skalować działalność, rozwijać kompetencje oraz wdrażać innowacyjne technologie efektywności energetycznej. Dzięki temu zwiększy się liczba budynków poddanych modernizacji energetycznej, co przełoży się na realne oszczędności energii, niższe koszty eksploatacji dla sektora publicznego oraz redukcję emisji CO<sub>2</sub>. Rozwój rynku ESCO przyczyni się również do profesjonalizacji branży, wzrostu zatrudnienia oraz powstania nowych, wyspecjalizowanych firm usługowych. W dłuższej perspektywie postulaty te stworzą stabilne i przewidywalne warunki dla inwestycji w efektywność energetyczną, czyniąc model ESCO jednym z istotnych narzędzi realizacji celów klimatycznych i energetycznych przez podmioty publiczne.

## Partnerzy projektu:



Projekt dofinansowany przez Komisję Europejską w ramach programu LIFE23-CET-FEPC. Umowa nr 101167603. Wyrażone poglądy i opinie są jednak wyłącznie poglądami autora (autorów) i niekoniecznie odzwierciedlają poglądy Unii Europejskiej lub CINEA. Ani Unia Europejska, ani organ udzielający dotacji nie mogą być za nie pociągnięte do odpowiedzialności.