

Aurinkovoimaloiden yhteishankinta leasing-mallilla



Kuva: Syken kuvapankki

SYKE koordinoi Hankintamappi hankkeessa aurinkovoimaloiden yhteishankinnan vuoden 2015 aikana. Hankinnan taustalla oli kokemus aiemmin (syksyllä 2013) järjestetystä aurinkopaneelien HINKU-yhteishankinnasta, jossa olivat mukana Mynämäki ja Padasjoki sekä yksityishenkilöitä. Tuolloin osallistujamäärä ylitti odotukset ja laitteistot saatiin yhteishankinnan avulla hankittua merkittävästi edullisemmin kuin yksitellen tilattuna. Hankinnan tuloksia analysoitaessa todettiin, että vaikka investointi olisi sinänsä rahallisesti ja ekologisesti perusteltu, on investointeja erittäin vaikea saada läpi, koska budjetti on tiukka. Kunnilla on kuitenkin samaan aikaan kunnilla suuri tarve vähentää käyttömenoja ja energiankulutusta. Ratkaisuna tähän ongelmaan haluttiin kokeilla mallia, jossa kunnat hankkivat aurinkopaneeleita leasingperiaatteella.

Pilottiin lähti mukaan neljä HINKU-kuntaa: Asikkala, Laitila, Mynämäki ja Padasjoki. Kunnista valittiin teknisen puolen yhdyshenkilöt, jotka valitsivat kunnastaan aurinkopaneeleille sopivat kohteet. Paneelit olivat kaikissa kunnissa teholtaan 10-20 kWp ja kohteet valittiin siten, että kaikki paneelien tuottama sähkö voidaan kaikissa tilanteissa käyttää kyseisessä kohteessa. Tällä tavoin välttyttiin ylimääräisemmän sähkön myymiseltä verkkoon.

Kilpailutuksen keskeisenä ajatuksena oli, että kunta saisi ilman investointeja ja käyttömenojen kasvattamista aurinkosähköä verkkosähkön hinnalla. Lisäksi kunnalla olisi mahdollisuus ostaa laitteistot itselleen erikseen sovittavalla hinnalla. Tähän tavoitteeseen pyrittiin asettamalla kilpailutusasiakirjoissa kuntien aurinkopaneeleista maksama leasingkorvaus sellaiseksi, että hankinnan jälkeinen leasingmaksu (€/kk) on sama kuin aurinkopaneelien tuottaman sähkön hinta olisi verkosta ostettuna. Tarjouskilpailussa ei kilpailutettu hintaa vaan lyhintä leasingkautta. Yksinkertaistaen ilmaistuna haettiin tarjoajaa, joka pystyi tarjoamaan vaaditun tehoiset laitteet aiemman sähkölaskun hinnalla (€/kk) ja lyhyimmällä leasing-kauden pituudella. Kilpailutuksessa otettiin huomioon laitetoimittajan referenssit sekä laitteiston takuun pituus sekä mahdollisen huoltosopimuksen pituus ja hinta.

Hankinta kilpailutettiin HILMAssa kesällä 2015 ja kilpailun tuloksena saatiin kolme tarjousta. Laitteistojen toimittajaksi valittiin Solnet Green Energy Oy. Heidän tarjouksessaan leasingkauden pituus oli 144 kk eli 12 vuotta, jossa on otettu huomioon TEMin 30% tuki uusiutuvan energian investoinnille. Tarjous oli indikatiivinen siten, että mikäli TEMin tukea ei jostain syystä saataisi, molemmilla osapuolilla on oikeus vetäytyä sopimuksesta. Solnet Green Energyn toimittaman laitteiston takuu kattaa koko 12 vuoden kauden. Rahoittajana hankkeessa on Kuntarahoitus.

Laitteistot on asennettu Asikkalaan ja Padasjoelle marraskuussa 2015 ja joulukuussa 2015 ne asennetaan Laitilaan ja Mynämäelle.

Yhteishankinnan toteutunut aikataulu:

Hankinnan suunnittelu
(5 kk)
10/2014 – 2/2015

Hankinnan valmistelu
(4 kk)
2/2015 – 5/2015

Kilpailutus (3 kk):
Tarjouspyyntö julk. 3.6.2015,
tarjoukset saatu 18.6.
Uusi tarjouspyyntö julk. 13.8.2015,
tarjoukset saatu 25.8.2015

Hankintapäätös
10.9.2015

Asennus
10/2015 – 12/2015

Lisää: www.ymparisto.fi/hankintamappi

Yhteishankinnan malli – Case: aurinkovoimaloiden yhteishankinta

HANKINNAN VAIHE	MITÄ TEHTIIN KÄYTÄNNÖSSÄ?	MITÄ OPITTIIN?
<p>1.-2. VAIHE: Hankinnan suunnittelu ja valmistelu</p>	<p>Taustalla oli tarve tehdä kuntiin energiatehokkuusinvestointeja ilman, että kunnan tarvitsee tehdä rahallista panostusta. Kuntien halukkuutta lähteä mukaan selvitettiin jo vuonna 2014 HINKU -yhteistyön ja Hankintamapin avulla. Erilaisia rahoitusmahdollisuuksia (leasing, ns. vihreä laina ym.) selvitettiin alustavasti ja päädyttiin siihen, että leasing –rahoitus tulisi edullisimmaksi kunnille ja vastaisi parhaiten alkuperäistä tavoitetta.</p> <p>Varsinainen hankinnan valmisteluvaihe kesti keväällä 2015 noin kaksi kuukautta. Silloin lähetettiin tarkempi kysely niihin viiteen kuntaan, jotka ilmoittivat olevansa kiinnostuneita tulemaan mukaan. Kevään mittaan kiinnostusta oli enemmänkin, mutta tässä vaiheessa päädyttiin pitämään määrä pienenä, koska malli oli uusi ja sitä haluttiin testata. Tässä vaiheessa ei selvitetty tarjoajien halukkuutta tarjota tai halukkuutta lähteä mukaan leasing-tyyppiseen hankintaan vaan todettiin, että halukkuus saadaan helpoimmin selvitettyä laittamalla tarjouspyyntö HILMAan.</p> <p>Yhteishankinnan suunnitteluvaiheessa arvioitiin, että hankinnan kokonaishinta tulee ylittämään kansallisen kynnyksarvon, mutta ei EU-kynnyksarvoa. Kilpailutuksen jälkeen arvio osoittautui oikeaksi.</p>	<p>Kuntien päätöksentekoon kannattaa varata aikaa, vaikka asia periaatteessa olisikin selvä. Kunnanhallituksen ja –valtuuston sekä teknisen lautakunnan kokouspäivät on etukäteen päätetty, mikä on huomioitava projekti aikataulussa.</p> <p>Jo tässä vaiheessa olisi kannattanut konsultoida laitetoimittajia ja rahoitusyhtiöitä leasing-rahoituksen tarjoamisesta, sillä se olisi auttanut muotoilemaan tarjouspyynnön sellaiseksi, että jo ensimmäisellä tarjouskierroksella olisi tullut enemmän tarjouksia. Nyt jouduttiin tekemään kaksi tarjouskilpailukierrosta (ks. kohta kilpailutus).</p> <p>Osallistujien sitouttamisessa on tärkeää, että hankkeesta kerrotaan riittävän tarkasti riittävän aikaisessa vaiheessa. Kun osallistujat olivat virallisesti mukana, jokaisesta kunnasta valittiin ja päätettiin se rakennus, johon aurinkopaneelit asennetaan. Rakennusten sähkönkulutustietojen perusteella päätettiin aurinkopaneelien kokonaisteho.</p>
<p>Markkinoilla olevien mahdollisuuksien selvittäminen, tarjoajien halukkuus tarjota, rahoitusmahdollisuuksien selvittäminen ja niiden soveltuvuuden arviointi</p>		
<p>Halukkaiden osallistujien ja kuntien tarpeen kartoittaminen</p>		
<p>Osallistujien sitouttaminen: Osallistujat toimittavat sitoumuksen ja tekevät tarkemman tarpeenmäärityksen</p>	<p>Kun myönteiset vastaukset kunnilta oli saatu, hanketta käytiin yksityiskohtaisemmin esittelemässä kunnissa. Tämän jälkeen kuntien tekniset johtajat selvittivät, mitkä kunnan rakennuksista ovat sopivimpia aurinkopaneelien asennuksille. Kunnat antoivat SYKELLE valtakirjan alkaa kilpailuttaa hankintaa kesällä 2015.</p>	

3. VAIHE: Kilpailutus

Yhteishankinnan koordinaattori laatii tarjousasiakirjat. Hankinnan arvosta riippuen hankinta on joko pienhankinta, kansallisen kilpailutuksen ylittävä hankinta (HILMA) tai EU-kynnysarvon ylittävä (EU TED – tietokanta).

Kesällä 2015 SYKEssä valmisteltiin tarjouspyyntö aurinkovoimaloiden toimittamiseksi leasing-periaatteella.

Tarjousasiakirjojen valmisteluun otettiin Syke lakimies mukaan, mikä osoittautui erittäin tärkeäksi tarjousasiakirjojen sisällön ja muodon tarkistamiseksi.

Uusiutuvan energian hankinnoissa investoinneille on usein mahdollista saada tukea. Tässä tapauksessa oletuksena oli, että TEM tulee myöntämään investoinnille 30% tuen. Koska tästä ei kuitenkaan ollut varmuutta eikä laitetoimittajakaan ollut kilpailutusvaiheessa selvillä, tarjouspyyntö tehtiin ehdollisena. Tarjouspyyntöön kirjattiin, että mikäli TEMin tukea ei saada, molemmilla osapuolilla on oikeus vetäytyä hankkeesta.

Tarjouskilpailuun tuli kaksi kierrosta, sillä ensimmäisellä kerralla ei saatu riittävästi tarjoajia. Toisella kierroksella hankintakriteerejä muutettiin niin, että se houkutteli enemmän halukkaita tarjoajia.

Laitetoimittajien ja rahoittajien konsultointi yleisellä tasolla olisi auttanut muotoilemaan tarjouspyynnön sellaiseksi, että jo ensimmäisellä tarjouskierroksella olisi tullut enemmän tarjouksia. Nyt ensimmäisellä kierroksella aurinkopaneelien leasinghinta (€/kk) määrättiin euromääräisesti kiinteäksi ilman, että tarjousasiakirjan sanamuoto antoi mahdollisuutta sitoa hinta tiettyyn indeksiin tai korkoon. Tämä vähensi olennaisesti rahoittajien halukkuutta lähteä rahoittamaan hanketta ja tarjouksia saatiin vain yksi. Hankinta keskeytettiin ja tarjouspyyntöön lisättiin mahdollisuus sitoa hinta esim. euribor-korkoon. Tarjouspyyntö laitettiin uudelleen HILMAan elokuussa 2015. Tällä muutoksella saatiin useita tarjouksia. Toiselta kierrokselta vetäytyi pois yksi kunta, ja jäljelle jäi 4 kuntaa.

4. VAIHE: Hankintapäätös ja sopimukset

Kokonaistaloudellisesti parhaan tarjouksen valinta ja sopimukset kuntien ja toimittajan kanssa, sekä mahdollisesti myös kuntien ja rahoittajan kanssa

Tarjouskilpailun päättymisen jälkeen kunnille kerrottiin tarjousten sisällöstä ja annettiin mahdollisuus kommentointiin. Kun todettiin, että kuntien näkemys oli yhtenevä Syken kanssa hankintapäätös allekirjoitettiin kuntien jo aiemmin antaman valtakirjan valtuuttamana 10.09.2015 Hankintapäätös tehtiin kokonaistaloudellisuuden (leasing-kauden pituus, takuun pituus) perusteella.

Hankintapäätöksen allekirjoittamisen jälkeen jokainen kunta teki virallisen päätöksen hankinnasta ja toimitti kirjallisen päätöksen leasingrahoituksen hankinnasta Kuntarahoitukselta sekä allekirjoitetut leasingsopimukset. Nämä asiakirjat vaadittiin, jotta asennus saatiin käyntiin.

Hankkeen alkuperäisenä tavoitteena oli, että kunta antaa valtakirjan Sykelle, saa aurinkovoimalat "avaimet käteen"-periaatteella eikä joudu ottamaan kantaa kilpailutuksen tai hankinnan etenemiseen. Juridisista syistä jokaisen kunnan piti kuitenkin tehdä hankintapäätös sekä solmia erillinen sopimus laitetoimittajan ja rahoittajan kanssa. Tältä osin kunnille tuli työtä hieman aiottua enemmän. Lisäksi epätie-toisuus siitä, mitä sopimuksia missäkin vaiheessa tarvitaan, aiheutti pientä viivästystä. Myös hankinnan osuminen lomakauteen vaikeutti hiukan tiedonkulkua osapuolten välillä.

Jo alkuvaiheessa on tarkoin selvitettävä eri osapuolten (tässä osapuolina Syke, jokainen kunta erikseen, laitetoimittaja ja rahoittaja) vastuut ja velvoitteet. Lisäksi jatkossa on syytä prosessin sujuvuuden vuoksi huomioida, että kaikilla osapuolilla on riittävän ajoissa tieto siitä, mitä asiakirjoja tarvitaan ja missä vaiheessa. Esimerkiksi TEMin tuen käsittely ely-keskuksissa edellyttää, että jokaisesta kunnasta lähetetään allekirjoitetut päätökset ja sopimukset hankinnasta.

4.-5. VAIHE: Sopimusvelvoitteiden seuranta

Toimitus sekä tavoit-
teiden toteutuminen
ja seuranta

Hankintapäätös tehtiin 10.09..2015 ja muut so-
pimukset syys-marraskuussa 2015. Aurinko-
paneelit asennettiin loka-joulukuussa 2015. .

Laitetoimittajan hyväksymään tarjouspyyntöön
kirjattiin, että voimalan vuosituottoa seurataan
liukuvasti kuukausittain asennushetkestä lähtien
ja mikäli tuotto alittaa etukäteen sovitun minimi-
tuoton, kunnilla on oikeus lopettaa maksusuori-
tukset. Myös takuut on tarkoin eritelty. Kaikkien
osien takuu kattaa koko leasingkauden.

Aurinkopaneelien tuottaman energian avulla
saavutetut kasvihuonekaasujen vähennykset
auttavat suoraan kuntia niiden energiansäästö-
tavoitteiden saavuttamisessa.

Aurinkopaneelien yhteishankin-
ta leasing-periaatteella osoit-
tautui laajempaakin mielenkiin-
toa herättäväksi ja lupaavaksi
tavaksi hankkia uusiutuvaa
energiaa ilman investointeja ja
käyttömenojen kasvamatta.
Hanke oli pilottiluonteinen ja
tämän vuoksi siinä törmättiin
muutamisiin sellaisiin asioihin,
joita ei osattu etukäteen enna-
koida, kuten tarjouspyynnön
sanamuodon vaikutus tarjous-
ten määrään. Hanke onnistui
kuitenkin kokonaisuudessaan
hyvin ja todisti, että leasing on
hyvä lisä cleantechin hankinta-
valikoimaan. Jatkossa vastaa-
vissa hankinnoissa tärkeintä on
se, että prosessille varataan
riittävästi aikaa ja huolehditaan
tiedonkulusta joka vaiheessa.

Sopimusmalli Aurinko-leasing hankinnassa

