

Zemas temperatūras centralizētās siltumapgādes (LTDH) Biznesa modeļi un novatoriskas finansēšanas

1 Kas ir biznesa modelis?

Biznesa modelim (BM) nepastāv tādas vispārīgas definīcijas, taču ir vairākas kopīgas iezīmes:

- Tā ir loģiskā kārtība, kādā uzņēmums vai organizācija rada, piegādā uz uztver vērtību.
- Tas atspoguļo uzņēmuma stratēģiju.
- Uzņēmumam tas var sniegt konkurētspējīgas priekšrocības, līdz to sāk kopēt (pirmā virzītāja priekšrocības).

Viens veids, kā var ilustrēt BM, ir tāds, ka tas sastāv no trim daļām:

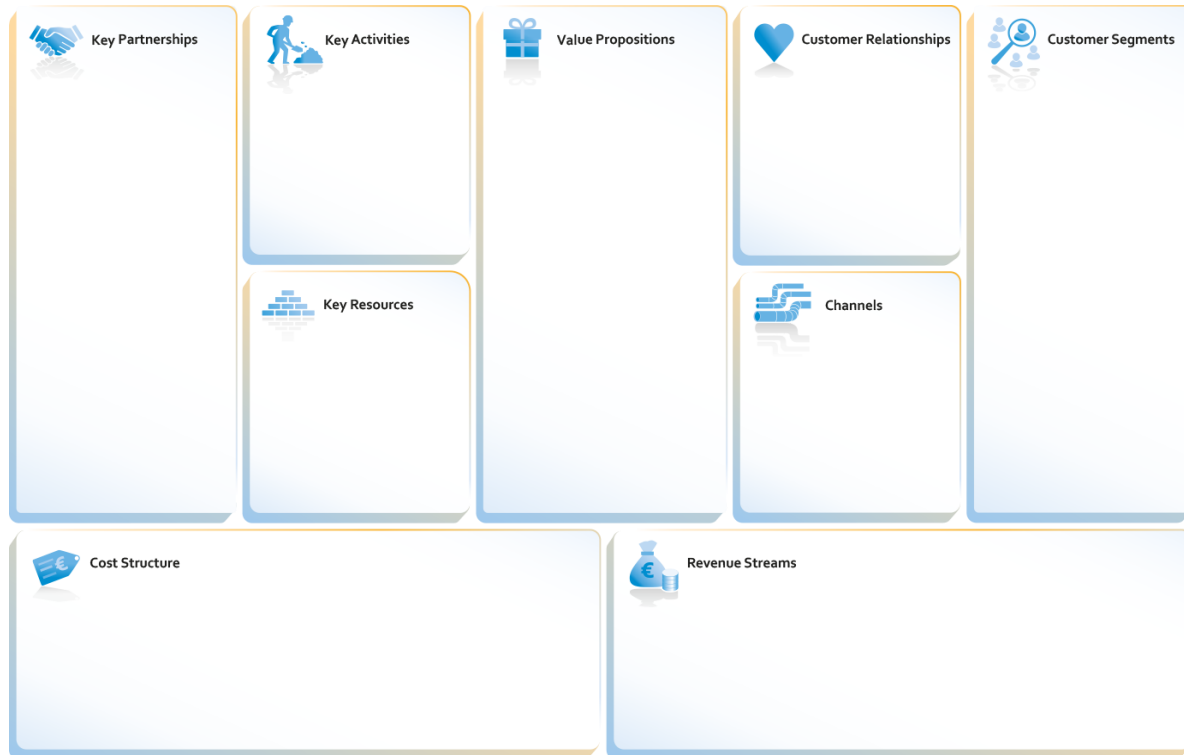
- Klienti (vērtība, attiecības, segmenti)
- Resursi (infrastruktūra, aktivitātes, partneri, loģistika)
- Izmaksu / Ienākumu struktūra (tarifi, nodevas, cenu modeļi, ienākumi, izmaksas)

Otrs veids kā ilustrēt BM, ir attiecības starp organizāciju un tirgu:

- Galvenā BM daļa ir attiecināma uz vērtībām un stratēģijām un tikai neliela daļa ir attiecināma uz cenu modeļiem vai ienākumu struktūru.
- Cenu modelis atspoguļo to, kā kompānija plāno pelnīt naudu, t.i. dažādu veidu tarifi, maksas, utt.
- BM vērtību un stratēģiju sadaļā var iekļaut tādas politikas, kā iekšējo kompetenču izmantošana, atjaunojamo resursu izmantošana, stratēģiskās partnerības, utt.

2 Biznesa modeļa audekla apraksts

Biznesa modeļa audekls ir visizplatītākais veids, kā atspoguļot BM. Tas ir balstīts uz stratēģisku procesu, kas ļauj dokumentēt esošus biznesa modeļus jau sagatavota veidnē. Tā ir vizualizēta diagramma, kas ir organizēta tādā veidā, kas apraksta deviņas modeļa komponentes, izklāstot pieņēmumus par galvenajiem resursiem, galvenajiem partneriem un galvenajām aktivitātēm vērtību ķēdē, kā arī vērtību piedāvājumu, klientu attiecības, kanālus, klientu segmentu, izmaksu struktūru un ieņēmumu plūsmas.



Modified from Business Model Canvas at Strategyzer.com

Attēls 1. Biznesa Modeļa audekls (Based on Strategyzer.com)

2.1 Biznesa modeļa audekls tradicionālajai centralizētajai siltumapgādei

Izmantojot biznesa modeļa audekla rīku klasikajam biznesa modelim centralizētajai siltumapgādei, tā ir klasiskā ražošana un ietaupījumu ņemot vērā apjomu. Biznesa modelis ir samērā vienkāršs. DH biznesa modeļa klientu segments ir lielākais klientu segments, korporatīvie klienti, piemērām, lielu ēku īpašnieki.

Galvenie resursi ir ražošanas vienības un pārvades tīkli. Galvenie partneri ir kurināmā piegādātāji. Galvenās darbības ir ržošana, izplatīšana un uzturēšana. Konvencionālās DH piedāvāvētā vērtība ir siltums un karstais ūdens. Kompānijas attiecības ar klientu ir siltuma nodrošināšana patērētājam. Un saziņas kanāli ir rēķini un informācijas kampaņas. No otras puses, izmaksu struktūras pamatā ir fiksētas lielas izmaksas un arī ieņēmumu plūsma ir diezgan noteikta un liela.

2.2 Biznesa modeļa audekls, kas ir pielāgota zemas temperatūras centralizētai apkurei

Zemas temperatūras centralizētai siltumapgādei vairumā gadījumu būs nepieciešams atšķirīgs Biznesa modelis, nekā ierastajai centralizētajai siltumapgādei. Precīzai biznesa modeļa izveidei, ir jāņem vērā vietējie nosacījumi, siltuma avoti un klienti.

Daži no faktoriem, kuros tiek prognozētas izmaiņas, sevī ietver:

Galvenā sadarbība	Vairāk galveno partnerību, iekļaujot trešo pušu siltuma ražotājus.
Galvenās aktivitātes	Profila maiņa no "tikai" centralizētā siltumapgādes ražotāja uz paplašināta pakalojumu klāsta piedāvāšanu.
Izmaksu struktūra	Lielāka izmaksu dažādība, dažādotas siltuma ražošanas vienības un palielināts siltuma iepirkums no trešajām pusēm, tajā skaitā siltuma pārpalikumi.
Ieņēmumu plūsmas	Dažādots klientu loks, samazināti pārdotie apjomi. Gandrīz nulles enerģijas ēku īpašnieki var tikt uzskatīti par potenciāliem klientiem.
Klientu attiecības	Biežāka komunikācija ar klientu, LHDT ieviešana var prasīt izstrādāt citas papildus instalācijas ēkā, un ar mazāku kļūdu rezervi.

3 Citu Biznesa modeļu rīku piemēri

LowTEMP projektā, ir aprakstīti arī citi biznesa modeļa rīki, pētījumā par Biznesa modeļiem un inovatīvām finansēšanas struktūrām, kurus ir iespējams lejupielādēt vietnē lowtemp.eu. Tie ietver:

- Helikoptera modelis (izstrādāts projektā LowTEMP), modelis, kas palīdz izpētīt apstākļus reģionālajā ainavā un apkārtnē.
- Vertību pakāpieni (izstrādāts projektā LowTEMP), rīks, kas palīdz definēt uzņēmuma vērtību piedāvājumus šodien un turpmāk.
- Apaļā galda metode, palīdz iezīmēt ieinteresēto pušu intereses un motivāciju riskēt, tajā skaitā arī zemas temperatūras centralizētās siltumapgādes izveidē.

4 Inovatīvas finansēšanas struktūras

4.1 Ievads finansēšanas struktūrās

Identificējot piemērotu finansēšanas struktūru ieguldījumiem zemas temperatūras centralizētā siltumapgādē, ir jāpatur prātā vairāki faktori:

- Dažādu valstu raksturojums, tajā skaitā plaši izmantotas finansēšanas struktūras.
- DH uzņēmumu lielums un īpašumtiesības.

- Finansēšanas nosacījumi un ierobežojumi.
 - Struktūru īpašumtiesības (sabiedriska organizācija vai pīvāta).
 - Tiesiskais regulējums
 - Vai tā būs jauna sistēma vai esošās sistēmas atjauninājums.
- Inovatīvie aspekti
 - Kādas ir atšķirības starp piedāvāto LTDH un DH?
 - Bieži vien jaunām tehnoloģijām ir lielāki riski.
 - Ja tā ir inovācija, tas var dot iespēju pieteikties ārējam / ES finansējumam.

Nacionālajiem noteiktumiem ir tieša ietekme uz finansējuma pieejamību. Dažas no plaši lietotām finansēšanas stuktūrām ir:

- Aizņēmumi no valsts bankas un finanšu institūcijas.
- Starptautiskās finanšu institūcijas (kapitāla fondi, starptautiskās bankas).
- Valsts dotācijas (saistīti ar CO₂ un NO_x emisijām).
- Pašvaldību subsīdijas (lai nodrošinātu lētu siltumu socialajām mājām).
- Aizdevuma garantija no valsts bankas vai publiskas iestādes
- Eiropas Investīciju Banka.
- ES fondi / programmas (ES Struktūrfondi un Kohēzijas fonds vai Eiropas Reģionālās Attīstības Fonds).

4.2 Alternatīvu finansēšanas struktūru piemēri

Meklējot inovatīvus finansēšanas struktūras, laba metode ir skatīties ārpus valsts robežām. Dažas valstis jau sen izmanto finansējuma veidus, kas ir reti izmantoti citās valstīs DH īpašumtiesību struktūras rezultātā. Jaunu novatorisku finansējuma struktūru piemēri sevī ietver:

- Pūļa finansējumu
- Kooperatīvu finansējums
- Enerģijas pakalpojumu līgumi (EPL)

4.3 Papildus informācija

Lai iegūtu padziļinātu ievadu par šo tēmu, ziņojumu *Pētījums par biznesa modeļiem un inovatīvām finansēšanas struktūrām* var lejupielādēt vietnē lowtemp.eu.