

Рынок энергосервиса: тупик или трудности роста?

Четвертый год работает в России закон об энергосбережении и повышении энергетической эффективности, на который возлагались большие надежды — в том числе и в сфере продвижения энергосервисных услуг. Между тем рынок энергосервиса, по большому счету, как был, так и остается в зачаточном состоянии. Сегодня специалисты все больше задаются тревожными вопросами: идем ли мы в правильном направлении или впереди тупик, и энергосервис в России так никогда и не заработает в полную силу?

СТОИТ ЛИ ВООБЩЕ ДАЛЬШЕ РАЗВИВАТЬ ЭТОТ БИЗНЕС?



Сергей Цакунов,

**► генеральный директор
ООО «Первая национальная
энергосервисная компания»**

В действительности сектор энергосбережения начал формироваться в России задолго до принятия Федерального закона от 23.11.2009 г. № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...». Этими вопросами активно занимались в конце 90-х — начале 2000-х годов на уровне государственной политики и государственных программ. Еще в 1996 г. был принят Федеральный закон № 28-ФЗ «Об энергосбережении». В 1998 г. была разработана и принята Федеральная целевая программа «Энергосбережение России» на 1998—2005 гг. В Москве и в других регионах России действовали свои, местные программы по энергосбере-

жению. Однако эти меры не оказали существенного влияния на развитие энергосервисного бизнеса. Низкие тарифы на энергоресурсы, отсутствие стимулов к энергосбережению и закрытость государственного сектора стали причинами того, что первая попытка фактически закончилась полным провалом. Ни одной успешной энергосервисной компании в то время не появилось.

По прошествии более трех лет с момента принятия нового закона об энергосбережении и начала действия новой государственной программы итоги, к сожалению, неутешительны. Может сложиться впечатление, что фактически мы наблюдаем начало процесса умирания так и не родившегося бизнеса энергосервисных компаний (ЭСКО). Им не хватает собственных ресурсов. Получаемую экономию очень сложно точно подсчитать и доказать. Предприятия не идут навстречу и не ищут активно услуги энергосервиса. Выявилась и иная тенденция — монополизация услуг по энергосервису со стороны крупных энергетических компаний, трактующих его просто как удобный формат установки нового оборудования за счет клиентов. Настоящий энергосервис противоречит интересам крупных поставщиков энергии, и они своими действиями не способствуют развитию этого бизнеса.

Вместе с тем не все так плохо, и есть определенная уверенность, что в этот раз удастся развить и сделать устойчивым сектор услуг энергосервисных компаний. Во-первых, тарифы на энергоресурсы неуклонно растут и дают о себе знать в себестоимости продукции. Во-вторых, государство впервые придало масштаб своим действиям в сфере энергосбережения, ввело административные меры воздействия, открыло государственный сектор для частных инвестиций в энергосбережение. В-третьих, энергосбережение сегодня является одним из альтернативных путей осуществления модернизации не только самой энергетики, но и промышленности, строительства, сельского хозяйства. Это фактически один из вариантов стимулирования экономического роста без значительных государственных инвестиций. Поскольку в данном секторе в основном задействуются мелкие и средние компании, то через развитие этого сектора можно обеспечить высокую занятость миллионов инженерных кадров и развитие интеллектуального потенциала страны. Энергосбережение — это широкое поле для использования практически всех новых технологий, а также большого количества традиционных, но высокоэффективных.

О текущем состоянии рынка энергосервиса и ключевых проблемах, требующих решения

Очевидно, что Россия находится пока только на начальной стадии становления такого рынка. Сегодня еще нет ни спроса, ни достаточного предложения энергосервисных услуг со стороны частных компаний. В текущих условиях энергосервисные работы и проекты продолжают оставаться высоко рискованным, венчурным бизнесом, который не является финансово привлекательным для инвесторов. На рынке уже присутствует больше сотни мелких компаний, имеющих в своих названиях термин «энергосервис». Однако они никак не влияют на развитие этого рынка в силу того, что не решены многие ключевые проблемы его развития. Фактически этот рынок сейчас в России развивается группой из 5–6 энергосервисных компаний-энтузиастов, усиленно двигается предприятиями-изготовителями различного энергосберегающего оборудования, в особенности осветительного, и эксплуатируется аудиторами и консультантами.

Нельзя обойти вниманием несколько ключевых проблем, которые обязательно должны быть решены в ближайшее время для полноценного развития сектора услуг энергосервиса и энергосбережения.

1. *Энергосервис не носит характера государственных подрядных работ.* Мы говорим о том варианте, когда компания за свой счет реали-

зует мероприятия по энергосбережению, фактически инвестирует свои ресурсы. Сейчас руководители государственных организаций рассматривают деятельность ЭСКО как подрядных организаций, проводятся аукционы и тендеры, с них требуются соответствующая проектно-сметная документация, отчеты. И это несмотря на то, что никакого авансирования государственных средств или выплат за счет дополнительных средств бюджета нет. Речь

идет только о выплате реально сэкономленных средств. Здесь необходимы законодательно закреплённые разъяснения отличий инвестиционного энергосервиса от обычных подрядных работ по внедрению энергосберегающего оборудования.

Энергосервисные работы и проекты остаются высоко рискованным, венчурным бизнесом, который не является привлекательным для инвесторов

идет только о выплате реально сэкономленных средств. Здесь необходимы законодательно закреплённые разъяснения отличий инвестиционного энергосервиса от обычных подрядных работ по внедрению энергосберегающего оборудования.

2. *Проверка достоверности базовой линии и внедрение стандартов измерения и определения размера экономии.* Многие проекты умирают и не доходят до этапа финансирования именно из-за невозможности выявить реальную базу для расчета получаемой экономии. Но, даже если такая линия выявлена и зафиксирована, стороны не могут договориться о размерах получаемой эко-

номии и применении сопоставимых условий. Фактически отсутствует методология применения основы энергосервиса – выявления и фиксации экономии. Если бы были внедрены в практику стандарты измерения и определения (верификации) экономии, то нам удалось бы избежать многих конфликтных ситуаций и даже обращений в суд. Сегодня руководители предприятий и энергосервисные компании как две стороны договора работают здесь в

условиях полной неопределенности и надеются просто на благоприятное стечение обстоятельств. К началу 2013 г. имелось немало случаев, когда сразу же после внедрения энергосервисного оборудования по ряду ожидаемых и понятных причин тут же возникал конфликт с руководством предприятия и экономия не выплачивалась.

3. *Ответственность аудиторов за результаты обследований.* Если бы аудитор как энергосервисная компания нес материальную ответственность за свои выводы по экономии и гарантировал размеры предполагаемой экономии, то мы сумели бы соединить ранее разорванную бизнес-цепочку, когда причина (аудит) и следствие (энергосервис) оказались разъединенными со своими самостоятельными целями и задачами. К сожалению, сегодня аудиторы не отвечают за предложения по энергосбережению, а реального опыта экономии от реализации даже стандартных мер у нас крайне мало. Энергосервисной компании, которая инвестирует средства в дорогостоящие мероприятия по энергосбережению, необходима либо гарантия и юридическая ответственность аудиторов, что их расчеты верны, либо необходимо самостоятельно все заново проверять и пере-





считывать. Энергоаудитор фактически никак не отвечает материально за свои рекомендации по экономии. В противном случае необходимо просто объединять действия аудиторов и энергосервисных компаний под широко применяемым в других странах термином — инвестиционный энергоаудит.

4. *Препятствием в области инвестиционного энергосервиса является существенная ограниченность в применении энергосервисного оборудования.* Несмотря на наличие большого числа талантливых и опытных инженеров, большинство не имело дела с энергосервисными работами и не владеет до конца современными технологиями энергосбережения. Более того, в наших НИИ имеются многочисленные разработки, которые можно было бы эффективно использовать для экономии энергии. Однако они почти никому не известны и малоприменимы. Лишь некоторые организации (Российское энергетическое агентство, АВОК и др.) пытаются формировать такую базу знаний и технологий для практического применения. Однако у многих российских разработок в области энергосбережения нет продвижения на рынок, нет референций, нет опыта эксплуатации систем.

Подчеркнем, что в стране отсутствуют грамотные энергетические консультанты, в функции которых вошли бы задачи оказания консультаций при применении совре-

менных систем энергосбережения, рассказа об опыте их внедрения и использования, точном расчете энергосберегающего эффекта.

Перспективная модель энергосбережения. Стратегия развития отрасли

На наш взгляд, несмотря на крупные недостатки в развитии этого сектора и его законодательном регулировании, необходимость в дальнейшем развитии сохраняется. В практику внедрены принципы и понятия энергосервиса, которые уже много лет применяются во всем мире. Это позволяет и применять современный мировой знания и опыт, привлекать зарубежные технологии, использовать устоявшиеся и наработанные схемы в энергосервисе.

Энергосервисная деятельность в мире развивается с конца 70-х годов прошлого века, когда Scallop Thermal, подразделение известной компании Royal Dutch Shell, предложило больнице в Филадельфии (США) на основе энергосервисного контракта снизить на 10 % затраты по счетам за энергию. С тех пор энергосервисный бизнес не только развился во многих странах мира, включая США и Европу, но и прошел несколько этапов развития.

Зарубежный опыт позволяет прогнозировать те этапы, через которые пройдет эволюция энергосервисной деятельности в России в ближайшие 5–10 лет.

1. В настоящее время мы находимся на этапе «классического» энергосбережения и энергосервиса по всем параметрам. Моделью российского энергосервиса, как и тридцать лет назад в США, стало т. н. разделение экономии. Энергосервисные компании ориентированы в основном на замену старого отслужившего энергопотребляющего оборудования при сохранении традиционных источников тепловой и электрической энергии. Энергосбережение в таких случаях начинается практически с нуля и достигает 30–40 %. Этот этап даже сложно назвать настоящим энергосбережением, так как мы часто имеем дело с серьезной реконструкцией или модернизацией энергетических центров и систем энергопотребления. В настоящее время в России повсеместно активно идет работа по замене устаревшего котельного оборудования на более эффективное и более экономное. В тех случаях, когда используются энергосервисные контракты, можно говорить о том, что это относится к мерам по энергосбережению.

В целом, на этом этапе мы должны говорить не столько об энергосбережении, сколько о капитальной реконструкции, модернизации предприятий. Мы не можем никак гарантировать экономию при таком состоянии производственной инфраструктуры. Обещания 40 % экономии — это не энергосбережение или энергосервис, это латание дыр в устаревших технических системах. Поэтому надо сначала навести элементарный порядок и потом уже говорить о цивилизованном рынке энергосервиса. Чтобы сдвинуться с этого примитивного уровня развития энергосервиса, необходимо прежде всего обеспечить правдивую отчетность, отсутствие приписок и «рисования» потерь в тарифах, побо-

роть зарегулированность государственного сектора.

2. Сегодня мировая тенденция в энергосбережении — комплексный подход и управление источниками энергии с помощью автоматизированных систем. Такая комплексность даже привела в конце XX века к модификации бизнеса и появлению, так сказать, ЭСКО 2.0, то есть новой философии энергосервиса, когда упор делается на интеграции и управлении в режиме реального времени всеми процессами энергопотребления предприятия с учетом десятков воздействующих факторов и режимов работы оборудования. Параллельно с этим повсеместно произошло изменение модели энергосервисных контрактов. Компании стали использовать вариант с т. н. гарантированной экономией, когда ЭСКО гарантирует в контракте уровень достижения экономии.

Нам еще только предстоит в ближайшие годы подойти к этому уровню энергосбережения и развития энергосервисных контрактов. Здесь уже речь идет о тонкой и комплексной настройке всех систем потребления энергетических ресурсов объектами. На данном этапе можно говорить о «стандартных» размерах экономии в 5–10 %, и для него характерны уже высокие цены (тарифы) на энергоносители. Это и является в нашем понимании настоящим энергосервисным бизнесом, который существовал и развивался в последние годы в других странах. Опыт показывает, что такой бизнес очень чувствителен к специальным стимулирующим мерам государства, поскольку период окупаемости проектов существенно увеличивается с уменьшением размеров экономии и применением инновационного и дорогостоящего энергосберегающего оборудования. Также, как

известно, широкое распространение получили альтернативные источники энергии, использование независимых источников, вторичное использование ресурсов, что потребовало от многих государств принятия специальных законов, поддерживающих эти тенденции. Пока же реальность такова, что мы находимся на стадии «ЭСКО 1.0» и отстаем в этом плане как минимум на 5–10 лет от наиболее передовых стран, добившихся наибольших результатов в энергосбережении.

3. Третий этап характеризуется соединением сервиса по энергосбережению с заменой источников энергии на альтернативные и возобновляемые, созданием так называемой чистой энергии. Именно на этом этапе энергосбережение становится энергоэффективностью. В ходе работы подбираются наиболее эффективные источники энергии с учетом всего комплекса факторов: технологических, экономи-

Профессиональный энергоаудит с тепловизорами Testo

С тепловизором **testo 885** Ваши термографические обследования станут еще более точными.

- Технология SuperResolution для улучшения качества термограмм до 640 x 480 пикс. (при разрешении детектора 320 x 240 пикс.)
- Аналитическое ПО IRSoft для создания профессиональных отчетов
- Превосходная температурная чувствительность < 30 мК

www.testo.ru
www.termografia.ru

We measure it. **testo**



ческих, коммерческих и даже социальных и экологических. Это модель «энергоэффективность плюс возобновляемая энергетика». Здесь уже без поддержки государства не обойтись, поскольку одних только ресурсов коммерческих компаний недостаточно. В результате перехода к такому расширенному пониманию энергосервиса, который включает и возобновляемую энергетику, сроки окупаемости проектов увеличиваются от 10 до 15 и даже 25 лет.

Сказанное выше позволяет сформулировать и рекомендации для органов власти, ответственных за развитие рынка энергосервиса в России. *На первом этапе* необходимо максимально упростить и либерализовать деятельность энергосервисных компаний как реального резерва привлечения средств для модернизации технологической базы экономики, оказать меры поддержки и защиты при реализации энергосервисных проектов. Применение мер специального стимулирования, а также системы государственных гарантий на нынешнем этапе может привести к существенному росту бизнеса в области энергосервиса.

На втором этапе необходимо оказать помощь в скорейшем развитии новых норм и правил, касающихся применения средств энергетического менеджмента, и сочетании этих норм с международными в рамках ВТО. Это было бы важной инфраструктурной мерой по подготовке к переходу сектора энергосбережения на следующий этап своего развития. Также потребуется и модернизация законодательства с точки зрения применения методов «гарантированной экономии», и развитие систем измерения и верификации полученного эффекта.

А вот *третий этап* полностью требует государственной поддержки, в том числе и на законодательном уровне, включая и принятие специального закона о стимулировании внедрения альтернативных и возобновляемых ис-

точников энергии. Необходимо законодательно закрепить компенсацию тарифов для всех, кто производит альтернативную энергию, кто сохраняет ресурсы. Этот налог должны нести на себе нефтяные компании, а также бюджет страны. Вплоть до «зеленого» займа, который привлечет ресурсы в развитие альтернативной энергетики и освободит страну от наиболее дорогих источников энергии.

Перспективы ЭСКО и текущие задачи по развитию рынка энергосервиса

Сейчас новый бизнес находится у развилки: или энергосервис превратится в обычную инженерную подрядную работу, или он станет основой для формирования новой сферы инвестиционного бизнеса. С такой огромной страной и такими проблемами по потерям энергии первый путь потребует миллиардов и миллиардов государственных средств и средств владельцев бизнеса. А по второму варианту, это бремя модернизации может быть возложено на инвестора.

Тем не менее есть несколько ключевых задач, которые необходимо решить в первую очередь, чтобы дать развитие именно инвестиционному энергосервису.

1. Необходимо *укрепить инфраструктуру сектора энергосервиса*: способствовать созданию сильных энергосервисных компаний с набором регламентных документов и протоколов, методик, организовать процесс финансирования энергосервисных проектов со стороны группы банков, внедрить специальные страховые продукты в этой области.

2. *Внедрить систему государственных гарантий* по наиболее важным проектам в области энергосбережения и применения альтернативных источников энергии.

3. *Перейти на новую модель энергосервисного контракта с гарантированной экономией*, разработать законодательное и методическое обеспечение, внедрить инвестиционный энергоаудит. Необходимо перейти к системе, когда мы гарантируем экономию заказчику. В результате появится ответственность у аудиторов, станут податливы банки и финансовые учреждения, сговорчивее будут и клиенты.

Остановимся отдельно на задаче создания системы краткосрочных государственных и иных гарантий по энергосервисным контрактам. Вот что мы имеем в этой области:

■ действующие энергосервисные компании не обладают достаточными залогами и обеспечением, чтобы при-



влекать кредитное финансирование для исполнения государственных энергосервисных контрактов;

- коммерческие банки не принимают заключенные государственные контракты в качестве залога или обеспечения под кредит;

- энергосервисной компании обычно требуется предконтрактное финансирование для закупки необходимого оборудования и выполнения первого этапа мероприятий до получения экономии. В большинстве бюджетных учреждений данный период не превышает 6 месяцев;

- после 6 месяцев устойчивого получения экономии большинство коммерческих банков, а также факторинговые компании готовы рефинансировать государственные энергосервисные контракты как надежный финансовый инструмент;

- рядом коммерческих банков предпринимается меры по созданию специальных инвестиционных фондов для гарантирования и последующего выкупа энергосервисных контрактов, но работа ведется локально и связана с привлечением дополнительных крупных средств частных инвесторов. Также у некоторых международных финансовых институтов есть запрет на финансирование государственных проектов;

- объем финансирования большинства государственных программ энергосбережения на 80–90 % предполагает привлечение внебюджетных источников.

Вместе с тем необходимо различать два направления.

Во-первых, необходима система гарантий по исполнению государственных энергосервисных контрактов. Сегодня немногочисленные энергосервисные контракты в бюджетной сфере практически останавливаются из-за проблем с возвратом полученной экономии. Поэтому для привлечения инвесторов в государственный сектор необходима особая система гарантий исполнения обязательств.

Снятие этого препятствия достаточно быстро сможет запустить

механизм внебюджетного финансирования энергосервисных контрактов. Государство в лице Министерства энергетики России могло бы сформировать в рамках своего бюджета фонд краткосрочных гарантий (в рамках одного бюджетного года) для гарантирования выплат по заключенным государственным энергосервисным контрактам при условии подтверждения полученной экономии. Гарантии должны действовать для всех уровней бюджетных учреждений (федеральные и муниципальные).

Учитывая краткосрочный период действия таких гарантий, их многократное использование позволит получить существенный мультипликативный эффект в запуске многих государственных энергосервисных контрактов и реализации государственных программ энергосбережения. Действие таких гарантий возможно ограничить именно стартовым периодом в 5 лет.

Во-вторых, необходимо развитие системы инвестиционных или финансовых гарантий по энергосервисным контрактам. Энергосервис или внедрение мероприятий энергосбережения – это разновидность проектного финансирования. Когда есть проект по установке оборудования, есть рассчитанный эффект и окупаемость, но нет никаких гарантий. Гарантией может быть только проект и его результат – экономия.

Гарантии в таких проектах состоят в том, что годовая экономия должна превысить годовые расходы на мероприятия. Одновременно должна действовать утвержденная методология измерения и верификации, полная прозрачность и доступность отчетов клиента об уровне энергопотребления и достижении экономии. Гарантию можно пересматривать по ходу исполнения энергосервисного контракта и согласовывать каждый раз с клиентом. В случае, если экономия не выходит на целевые гарантированные показатели, то надо сразу назначать проверку и экспертизу и пересмотр обязательств.

В мире существует интересный опыт применения специальных финансовых инструментов – сертификатов энергосбережения, которые фиксируют уровень предполагаемой или достигнутой экономии и в рамках системы гарантированной экономии могут обращаться на рынке. Продажа таких сертификатов энергосбережения привлекает дополнительные ресурсы в отрасль, ускоряет оборот средств, позволяет стимулировать отдельные наиболее перспективные направления энергосбережения.

Работа по развитию рынка энергосервиса ведется не только государством и частными компаниями. Несколько банков официально объявили о своем интересе по финансированию проектов в области энергосбережения. ЕБРР разрабатывает концепцию создания региональных фондов стимулирования и гарантирования энергосервисных контрактов. Министерство энергетики совместно с Российским энергетическим агентством готовят создание энергетического финансового агентства.

Наконец, важной задачей текущего развития является изменение характера регулирования со стороны государства развития рынка энергосервиса. С точки зрения привлечения внебюджетных, частных инвестиционных ресурсов государство пока играет отрицательную, дестимулирующую роль в государственном секторе. Так, многие государственные предприятия не заинтересованы в привлечении частных энергосервисных компаний, поскольку они надеются на государственные субсидии и инвестиции в их программы энергосбережения. Пока эта ситуация будет сохраняться, частный инвестор будет оставаться настоящим пасынком рынка энергосбережения.

Субсидии, как элемент государственной поддержки и стимулирования инвестиций, должны даваться непосредственно инвестору, то есть



энергосервисной компании. Наряду со специальными льготами при кредитовании или налогообложении деятельности. Кроме того, вместо целевой поддержки энергосервисного бизнеса государство использует проверенные административные методы. Предприятия (и бюджетные, и регулируемые) просто загоняются в эту сферу с помощью штрафов, различных ограничений и запретов.

Опыт: итоги трех лет

К нам в Первую национальную энергосервисную компанию ежемесячно обращаются десятки клиентов по разным вопросам энергосервиса. Примерно за три года мы рассмотрели около 300 проектов во всех областях энергосервиса и энергосбережения. В первый год у нас были планы инвестировать в проекты до 4 млрд руб., но оказалось, что до инвестирования в соответствии с требованиями финансовых и банковских институтов очень и очень далеко. Поэтому большую часть времени уходит на тщательный отбор и селекцию проектов, а также выявление специфических рисков и методов управления ими. В результате накоплена интересная информационная база по рискам в таких специальных областях, как модернизация уличного освещения, установка частотно-регулируемых приводов на объектах водоканалов, работа с проектами регулируемых ор-

ганизаций, модернизация котельных, комплексная работа по энергосбережению на социальных объектах. По каждому типу проекта готовится специальная карта рисков, которая позволяет сразу оценивать возможность его реализации.

К примеру, сегодня очень популярны проекты по модернизации уличного освещения на базе энергосервиса. Движение идет с двух сторон — со стороны производителей осветительного оборудования и со стороны местных городов. Проекты на первый взгляд кажутся простыми и легко реализуемыми. Наш опыт по рассмотрению десятков подобных предложений позволил создать информационную карту основных рисков таких проектов, которые оказывают существенное влияние на доходность, окупаемость и реализуемость проекта (см. таблицу).

Приходится много иметь дела с так называемыми связанными проектами. К нам приходят поставщики оборудования, для которых мы — очередные и не очень понятные посредники, которые хотели бы поучаствовать в продаже продукции. Эти проекты имеют, как правило, один недостаток: в них помимо цены на оборудование уже включены все остальные дополнительные издержки по продвижению проекта. Наш же подход к производителем

ного эффекта. Это почти всегда касается ламп и осветительного оборудования, но также и более сложного электро- и пускорегулирующего оборудования (частотно-регулируемые приводы). К этой же категории относятся проекты, которые продвигает местная администрация. Как правило, нам предлагаются проекты с полной административной поддержкой, но отсутствием проработанного технико-экономического решения.

Другим важным итогом трех лет стало формирование полной методической базы по организации энергосервисных контрактов в бюджетных учреждениях и организациях. Еще в 2010 г. нами был заключен первый в России «классический» энергосервисный контракт с Пансионатом ветеранов труда № 9 Департамента социальной защиты города Москвы. На базе этого учреждения мы не только проработали практические меры по энергосбережению на объектах социальной сферы и ЖКХ и получили значительный эффект, но и выявили многочисленные проблемы и барьеры, препятствующие дальнейшему развитию энергосервиса в бюджетной сфере.

Благодаря изменениям в порядке финансирования бюджетных расходов, введенным в рамках Федерального закона № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», значительно

Для привлечения инвесторов в государственный сектор необходима особая система гарантий исполнения обязательств по энергосервису

упростился механизм возврата полученной экономии в госбюджетных учреждениях. В 2010–2011 гг. расходы на оплату энергосервисного контракта надо было заранее планировать в составе расходов на оплату соответствующих энергетических ресурсов по коду бюджетной классификации (КБК) № 223. При подписании энергосервисного контракта необходимо было отдельно открывать и фиксировать лимит бюджетного финан-

лям оборудования иной: мы не отказываемся от сотрудничества с любыми производителями, но требуем оптимального сочетания цены и качества, а также дополнительных гарантий получения энергосберегающего эффекта. И здесь как раз скрыт еще один из невидимых рисков, поскольку многие компании для привлечения клиентов завышают данные по получаемым результатам и на самом деле не могут обеспечить нуж-

ЛЕГРАН

сирования на весь период действия контракта, что также не просто в условиях только трехлетнего бюджетного планирования; перемещать бюджетные ассигнования с оплаты поставщику энергоресурсов на оплату энергосервисной компании. Оплата по принятому бюджетному обязательству осуществлялась на основе гра-

фика проведения платежей и актов выверки задолженности. Теперь же, начиная с 2012 г., бюджетные учреждения самостоятельно в рамках расходов по КБК № 223 принимают решение о направлении полученной экономии на оплату энергосервисного контракта и не согласовывают платеж в органах Казначейства.

Отметим также, что завершение процесса подготовки и сдачи энергетических паспортов в конце 2012 г. привело к росту числа обращений по поводу выполнения мер по энергосбережению. Это факт говорит о том, что в этом и последующие годы возможен естественный рост активности в секторе энергосбережения и энер-

Риски в энергосервисных проектах модернизации наружного освещения

Ситуация возникновения риска	Категория и способ управления
Предварительные переговоры по проекту. Мэр поддерживает проект административно. Однако заместитель, отвечающий за ЖКХ, имеет свои интересы в обслуживании освещения и подрядные компании. Проект тормозится	Административный. Условно-управляемый
Сбор первичной документации. Компания, управляющая освещением, делать проект не хочет, так как будут выявлены приписки и воровство, несанкционированные подключения и общее разгильдяйство. Проект тормозится и останавливается	Административный. Условно-управляемый
Согласование сроков и параметров проекта. Администрация города просит «откат» или увязывает заключение контракта с покупкой светильников определенного производителя	Административный, коммерческий риск навязывания определенного поставщика с завышенными ценами. Условно-управляемый
Расчет базовой линии. Данные по фактическому потреблению системы освещения существенно отличаются от данных по установленной мощности и нормативам работы оборудования. Возможное наличие незарегистрированных субабонентов. Отсутствует первичная информация по шкафам управления или приборам учета. Неточна информация по ежемесячным тарифам за электроэнергию	Экономический. Управляется с помощью проведения тщательного собственного аудита и исследования, включая инструментальные обследования и измерения непосредственно на объекте
Проверка установленного оборудования. В шкафах управления отсутствуют приборы учета и отсутствуют данные по базовой линии. Отсутствуют акты состояния обследования оборудования. Осветительное оборудование смонтировано не в соответствии с проектом или стандартами (например, приварено). Значительная часть заявленного осветительного оборудования может не работать в установленное время. Установленное оборудование не соответствует заявленным данным (например, вместо ламп по 250 Вт установлены по 110 Вт)	Технические. Управляемые за счет тщательного целевого технического аудита всей системы освещения. Подписание актов технического состояния. Коррекция проекта в части затрат и окупаемости
Разработка инвестиционного проекта. Поставщик оборудования не учел многие расходы и представляет бюджет проекта или бюджет поставки без учета монтажа, замены кабеля, замены опор. Непредсказуемость тарифообразования (возможно колебание и снижение тарифа). Инфляция. Сложность прогноза по затратам, включая затраты на демонтаж старого и износившегося оборудования (опоры, кабели), увеличение операционных расходов по обслуживанию	Коммерческий. Управляемый с помощью подготовки собственного ТЭО проекта
Реализация проекта. Изменение требований к уровню освещенности, ввод новых дополнительных мощностей	Коммерческие и административные. Условно-управляемые путем учета перспективных планов развития территории (города)
Реализация проекта. Оптимистичные сроки монтажа оборудования, нарушение графика ввода и приемки оборудования, наличие/отсутствие/задержка в доставке необходимого оборудования. Сдвиг по срокам получения плановой экономии	Технический и экономический. Условно-управляемые через систему штрафов за неисполнение обязательств и создания 3-месячного «буфера» в получении экономии
Реализация проекта. Сложность коммуникации с исполнителями и руководителями проекта со стороны заказчика	Управленческий. Управляется через назначение ответственного за выполнение работ со стороны энергосервисной компании

госсервиса. Тем важнее обеспечить скорейшее решение тех проблем, которые тормозят свободное развитие этого вида деятельности и привлечение частных инвестиций. В частности, мы надеемся, что Правительство РФ сумеет в 2013 г. разделить энергосервис на услуги и инвестиции, исключить трактовку энергосервиса как

подрядной работы в государственном секторе. Участники рынка, в частности, действующие энергосервисные компании, должны найти способы объединить усилия для создания стандартов саморегулирования в этом секторе, включая и деятельность самих компаний, стандартов изменения и верификации экономии, а

также требований к бизнес-планам и проектной документации по энергосервисному контракту. Мощный импульс развитию дали бы введение ответственности аудиторов за достижение заявленных показателей экономии при применении разработанных мер, переход к моделям гарантированной экономии. ■

■ ИНСТРУМЕНТЫ

Кредитный продукт «Энергоэффективное предприятие»

Совместно с рядом российских банков Первая национальная энергосервисная компания разрабатывает финансовые инструменты для привлечения средств в энергосберегающие проекты. В частности, подготовлен специальный кредитный продукт для финансирования энергосервисных контрактов на основе кредитов, выдаваемых непосредственно предприятиям-клиентам банка.

Для банка преимущество состоит в том, что клиенты улучшают свою структуру себестоимости и соответственно кредитоспособность. Для клиента привлекательность состоит не только в получаемой экономии, а и в том, что кредит на энергосбережение предоставляется по пониженным ставкам, и возврат его осуществляется с помощью энергосервисной компании из средств полученной экономии.

С помощью данного продукта банк создает специальное направление, осуществляющее **целевое кредитование** в энергосберегающие мероприятия предприятий-заемщиков. Таким образом банк стимулирует не только снижение себестоимости продукции и повышения кредитоспособности клиентов, но и использование нового механизма энергосервисных контрактов, при которых затратная часть на мероприятия по энергосбережению возмещается полученной экономией ТЭР при сохранении того же уровня энергетического обеспечения и соблюдении экологических требований и норм.

Именно использование получаемой экономии как основы для возврата целевых кредитных ресурсов отличает данный продукт от других банковских продуктов.

Широкое развитие нового продукта невозможно также без привлечения специальных **энергосервисных компаний-операторов**, способных гарантировать и контролировать получаемую экономию от инвестиций в энергосбережение. Также необходима более существенная техническая экспертиза применяемых решений для обоснования размеров получаемой экономии в рамках использования указанного продукта.

Для эффективного применения данного кредитного продукта были выделены еще и группы клиентов со своими специальными потребностями, а также несколько типовых программ (см. ниже), в которых данный продукт будет применяться автоматически.

«Дополнительная кредитная поддержка». Программа адресована клиентам, уже реализующим на основе кредитных ресурсов проекты по развитию или модернизации производства в рамках действующих предприятий. Поэтому дополнительный кредитный продукт на цели снижения и экономии энергозатрат нацелен здесь на улучшение кредитоспособности заемщика, снижение себестоимости продукции и может быть рекомендован банком как дополнительный продукт для заемщика.

«Энергосбережение для клиента». Инициатором реализации программы энергосбережения выступает сам клиент, собственник модернизируемых основных средств (инфраструктуры) предприятия, а исполнителем является уполномоченная банком энергосервисная компания. При этом клиент выступает только инициатором реализации проекта, а энергосервисная компания отвечает за проведение энергоаудита, разработку проектной документации, согласование проекта и непосредственно саму его реализацию. Клиенты отбираются по признаку высокого энергопотребления или значительных энергопотерь.

«Новые проекты». Отдельные проекты по модернизации энергопотребляющего оборудования, инфраструктуры предприятий, созданию новых энергетических мощностей.

«Типовые программы». Предлагается разработать несколько типовых, легко масштабируемых программ по энергоэффективности, позволяющих быстро решать вопросы внедрения новых технологий:

1. «Малая энергетика» (мини-ТЭЦ).
2. «Энергия солнца, ветра и земли (солнечные и ветряные электростанции, тепловые насосы).
3. «Альтернативное топливо» (использование отходов в качестве альтернативных видов топлива).