

А. Ю. Ярош

Студент

*Сибирско-американский факультет менеджмента
Байкальской международной бизнес-школы
Иркутского государственного университета*

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ: ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КОНТРАКТЫ

Предприятия должны быть поставлены в условия, когда энергоэффективность – единственно возможный вариант существования. Региональные и федеральные органы власти в целях снижения бюджетных расходов должны добиваться снижения издержек на производство и доставку энергетических услуг. На сегодняшний день расходы по оплате использования ресурсов составляют около 85 % от всех платежей по обслуживанию зданий и производств. Такая картина довольно четко отражает необходимое направление движения – модернизация энергоэффективности. Однако, стоимость модернизации на сегодняшний момент велика. В данном аспекте необходим вариант, которые позволит решить проблему осуществления модернизации без привлечения собственных средств предприятий. В данной ситуации уже найден выход – энерго-сервисный контракт.

Энергетический перформанс-контракт или другими словами энергосервисный договор / контракт – это наиболее эффективный в стоимостном выражении подход к управлению энергоресурсами, который делает возможным для энергопотребителя внедрение энергосберегающих технологий [1]. В рамках данного договора / контракта потребитель энергии предварительно не расходует свой капитал. Основную часть расходов берет на себя энергосервисная компания (ЭСКО), которая реализует данный проект. Все затраты на проект затем возмещаются платежами, которые производятся из полученной экономии энергоресурсов. Ввиду долгосрочности энергосервисных контрактов необходимо заранее составить методы оплаты расходов по контракту и условия раздела полученной от экономии прибыли на весь срок действия контракта. В мировой практике чаще всего применяются следующие виды контрактов:

1. *Разделение доходов от экономии.* При использовании этого метода проводится точный подсчет доходов от экономии. Доля сторон в доходе от экономии подсчитывается заранее. В долю ЭСКО включается оплата кредита и оговоренная оплата услуг, разделенная на срок действия контракта. Все цифры оговариваются заранее, поэтому все возможные риски по не достижению запланированной эффективности берет на себя ЭСКО.

2. *Быстрая окупаемость.* При этом методе ЭСКО получает все 100 % полученной экономии вплоть до полной окупаемости проведенных мероприятий. В отличие от метода разделения доходов, где заранее подсчитываются доходы от экономии, в этом случае заранее подсчитываются и оговариваются расходы на энергосберегающие мероприятия. Часто встречается комбинирование вышеуказанных методов.

3. *Гарантирование экономии.* При использовании этого метода ЭСКО несет ответственность перед заказчиком в снижении затрат на энергию. ЭСКО кроме внедрения проекта энергосбережения производит проверку энергетического хозяйства заказчика. В течение всего срока действия контракта коммунальные счета заказчика оплачивает ЭСКО. Заказчик же платит фиксированную сумму, составляющую, в среднем, 85–90 % от выплат до проведения энергосберегающих мероприятий [2].

Энергосервисный контракт для коммерческих предприятий содержит несколько систем финансирования:

1. Энергосервисный контракт заключается только между заказчиком и ЭСКО, кредитная организация не участвует в этой сделке.

2. Заключается трехсторонний кредитный договор, по которому заемщиком является ЭСКО, указывается целевое назначение кредита – реализация энергоэффективного проекта на объекте заказчика.

3. По условиям энергосервисного контракта и кредитного договора заказчик обязан открыть расчетный счет в кредитной организации, которая финансирует реализацию энергоэффективного проекта, и все расчеты за потребляемые энергоресурсы заказчик вправе производить только с этого расчетного счета.

Применение первой схемы на современном этапе практически невозможно, так как у ЭСКО нет достаточных средств для проведения всего комплекса энергосберегающих мероприятий. В большинстве случаев, если заказчик – частная компания, применяется вторая схема.

Иная схема взаимодействия ЭСКО и бюджетных организаций. По законодательству РФ государственные и муниципальные предприятия ограничены в своих возможностях распоряжения имуществом, совершения сделок и привлечения заемных средств. Однако, несмотря на эти препятствия, использование энергосервисных контрактов в бюджетной сфере возможно, так как законодательство допускает участие муниципальных образований в гражданско-правовых отношениях. Поэтому их отношения с ЭСКО выстраиваются по следующему принципу: после заключения договора с бюджетным учреждением, проведение работ оплачивается из возобновляемого фонда поддержки энергосервисных работ, который финансируется и регулируется властями региона и финансовыми организациями. После окончания работ и установления эффекта экономии, банк, сотрудничающий по программе энергосервисных контрактов, возмещает затраты ЭСКО и выплачивает установленную

заранее прибыль. Главный распорядитель бюджетных средств (ГРБС) уменьшает затраты на величину экономии, оставляя часть сэкономленных средств в распоряжении учреждения, часть экономии оставляет у себя, часть резервирует для возмещения затрат банку. ЭСКО из полученных средств возвращает грант фонда с установленным процентом за риск.

Реализация стратегической программы повышения энергоэффективности российской экономики напрямую зависит от того, насколько широко и умело будут использованы преимущества энергосервисных контрактов. Несмотря на ожидаемый сильный спрос на энергоэффективные технологии, рынок энергосервисных услуг развит слабо. Немногочисленные российские ЭСКО сконцентрированы, в основном, в центральной части России и большинство из них пока не могут выполнять энергоэффективные мероприятия «под ключ». Но в Иркутске и Иркутской области на данный момент энергосервисными контрактами занимается ООО «ИркутскЭнергоСбыт». Согласно договору компания предлагает действия, направленные на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования заказчиком энергетических ресурсов, в том числе осуществляет энергоэффективные мероприятия на объектах заказчика. Заказчик же в свою очередь оплачивает энергоэффективные мероприятия ЭСКО за счет средств, полученных от экономии энергетических ресурсов в результате реализации энергоэффективных мероприятий. Срок договора ограничен 3 годами. Однако, остается вопрос, что делать в случае, если энергоэффективные мероприятия не окупаются в течении 3 лет? Ввиду очевидного желания потенциальных клиентов снизить свои риски при реализации энергосервисных проектов сейчас и в ближайшем будущем более вероятным представляется распространение энергосервисных контрактов с распределяемой экономией. Однако стоит отметить, что в нашем регионе нет конкурентно способных предприятий по энергоэффективности. Это связано с тем, что стоимость электроэнергии в Иркутске и Иркутской области, относительно центральной части России значительно ниже. Необходимость энергоэффективного сервиса выше в центральной части России (Москва и т. п.), чем в Иркутской области.

Энергосервисные контракты являются одним из главных механизмов повышения энергоэффективности во всем мире. Программа повышения энергоэффективности предполагает финансирование в размере 10 трлн руб. до 2020 г., 90 % этих средств – частные. По оценке Сбербанка, только до 2015 г. в энергосберегающие мероприятия будет инвестировано около 3,5 трлн руб., возможный объем долгового финансирования из которых не менее 2 трлн руб. Большая часть этих мероприятий может быть реализована с использованием энергосервисных контрактов. Таким образом, потенциал рынка составляет не менее 500 млрд руб./год. Существует, однако, ряд достаточно серьезных проблем, ме-

шающих развитию рынка энергосервисных контрактов в России. Главная из них – проблемы в законодательстве, не позволяющие четко установить порядок взаимоотношения и права сторон. В бюджетной сфере существует ряд собственных препятствий для реализации энергосервисных контрактов. В первую очередь, это негибкость бюджетного законодательства, жесткий порядок распределения бюджетных средств, а также не готовность руководителей предприятий ЖКХ и курирующих их госорганов работать по нестандартным схемам. Для бизнеса, помимо законодательства, стоит проблема неосведомленности в сфере энергосбережения и возможной выгоды от экономии энергоресурсов. Также присутствует боязнь возможных «подводных камней» энергосервисных контрактов ввиду новизны инструмента для российского бизнеса.

Список литературы

1. URL: <http://esco.ulan-ude.co/usefulinfo/energyservice/17-energyperformance>.
2. URL: <http://lumeco.lu/handbook/1505/1666>.
3. URL: <http://solex-un.ru/energo/reviews/finansirovanie-energoeffektivnosti/obzor-2>.
4. URL: <http://aenergy.ru/2571>.