

Энергосервис как явление, возник в США в 1970-х годах. Именно там начали заключать так называемые «перфоманс контракты» — договоры на выполнение энергосервисных услуг. На предприятии внедрялись энергосберегающие технологии, затраты на которые впоследствии окупались за счет сэкономленных средств. По сути, энергосервисный контракт (ЭСК) — это метод закупки энергоэффективных технологий как для производства в целом, так и для отдельных его элементов. В отличие от обычного процесса закупки, который включает в себя как минимум пять отдельных заказов (поиск финансирования, энергоаудит, поставка оборудования, техническое внедрение, эксплуатационное сопровождение), ЭСК уже гарантирует оптимальное прохождение всех этих этапов. Исполнитель — энергосервисная компания (ЭСКО) — является единым центром ответственности. ЭСК составляется так, чтобы платежи для ЭСКО были обусловлены фактическим уровнем достигнутых сбережений, которые должны быть больше, чем затраты на проект. Поэтому в интересах подрядчика — максимальное сбережение энергии. А это в свою очередь увеличивает уровень экономии для владельцев предприятия. При этом заказчик не тратит на это дополнительных средств, оплачивая ежемесячные платежи по энергосервисному контракту за счет полученной экономии от внедрения энергоэффективного оборудования. Сама энергосервисная компания, как никто другой, заинтересована в энергосбережении, т.к. зарабатывает на разнице между оплатой заказчиком и платой поставщику, полученной от проведения энергосберегающих мероприятий. Контракт действует до окончания периода окупаемости установленного оборудования. В дальнейшем все оборудование безвозмездно передается заказчику [1]. В федеральном законе № 261-ФЗ «Об энергосбережении...» впервые в российской практике введено понятие «энергосервисный контракт» контракт, предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком. Реализация энергосервисных контрактов – это действенный инструмент энергосбережения. На сегодняшний день у организаций еще не сложилось понимание термина «энергосервисный контракт», что вызывает множество вопросов, в частности, как будут осуществляться платежи в рамках энергосервисного контракта[1]. Суть контракта в том, что оплата будет производиться за счет экономии, которая будет достигаться за счет выполнения энергосберегающих мероприятий. ФЗ № 261 предусматривает 2 вида платежей: в первом случае заказчик может 100 % сэкономленных средств отдать энергосервисной компании, которая выполняла контракт или же заказчик может использовать часть этих денег на собственные нужды. Также могут возникать проблемы непосредственно с клиентами. Для коммерческих организаций при снижении потребления энергоресурсов затраты будут уменьшаться не так быстро. Ведь нужно будет платить за

энергосервисные услуги, обслуживать кредит. Поэтому отдача от энергосервиса наступит не столь быстро. Если говорить про бюджетные учреждения, то известно, какие долги у муниципалов перед энергоснабжающими предприятиями, подрядчиками. Но следует понимать, что норма прибыли по энергосервисному контракту – это не та норма прибыли, к которой привыкла основная масса предпринимателей. Она меньше, но в то же время стабильнее. Перекрестное субсидирование в энерготарифах будет постепенно ликвидироваться. Неизбежен дальнейший рост тарифов на энергоресурсы. Все это не оставляет возможности обходить стороной вопросы энергосбережения, а энергосервисный контракт – подтвержденный мировым опытом инструмент, позволяющий эти вопросы решать с наибольшей эффективностью.

Нефтегазовые компании России (в особенности западная Shell), как и металлургические предприятия (ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Норильский никель») активно внедряют энергосберегающие технологии, в отличие от компаний, занятых в машиностроении и текстильной промышленности. В целом, в настоящее время промышленность медленно реализует свой потенциал повышения энергоэффективности, и, как правило, пока без привлечения специализированных энергосервисных компаний и без использования энергосервисных договоров. Основными причинами данного факта являются: недоверие к энергосервисному договору ввиду непонимания механизмов работы; риски выбора некомпетентной энергосервисной компании; отсутствие финансовых и страховых продуктов, разработанных специально под сам энергосервисный контракт [2]. Энергосервис является инновационной технологией финансирования энергосберегающих проектов, дающей Заказчикам следующие преимущества: - обеспечение гарантии достижения эффекта энергоресурсосбережения, прописанного в энергосервисном договоре в виде: снижения затрат на генерацию или поставку ресурсов (тепла, электроэнергии, газа, воды и проч.); снижения объемов потребления ресурсов; модернизации производственных процессов и оборудования; снижения затрат на ремонт оборудования и проч.; - доступ к внешним инвестиционным источникам. Реализация энергосберегающих мероприятий осуществляется за счет ресурсов Энергосервисной компании (собственных или привлеченных), тем самым отпадает необходимость у Заказчика в высвобождении собственных инвестиционных ресурсов и/или привлечении кредитов; - отсутствие финансовых рисков для Заказчика. Энергосервисная компания гарантирует финансовые сбережения и берет на себя все риски по проекту; - экономическая составляющая. Существует заинтересованность самой Энергосервисной компании в максимальном увеличении сбережений посредством долгосрочного договора, в условиях ограниченных инвестиций для обеспечения максимально быстрой окупаемости проекта; - обучение обслуживающего персонала. Технический персонал Заказчика активно вовлекается на всех стадиях

реализации энергосберегающего проекта наравне с персоналом энергосервисной компании и обучается в процессе. При реализации проектов через энергосервисную схему возникают барьеры и ограничения. Лоббирование топ-менеджмента промышленных предприятий в пользу финансирования энергосберегающих мероприятий на собственные средства. Топ-менеджмент предприятий через профильные структурные подразделения (например, «Управление развития энергетики») лоббирует финансирование энергосберегающих мероприятий на собственные средства. Это связано с «борьбой» за финансовые ресурсы и контролем за финансовыми потоками. Барьер, связанный с низкой квалификацией персонала на предприятиях для работы с ЭСКО. В настоящее время большинство профильного персонала промышленных предприятий обладает недостаточным уровнем знаний для грамотной профессиональной работы с ЭСКО. Риск, связанный с привлечением профессиональной ЭСКО в РФ - в настоящее время, рынок ЭСКО в РФ находится в стадии становления и ЭСКО, в том числе, «учатся на ошибках» своих клиентов. Существуют также и проектные ограничения привлечения ЭСКО: - комплексные высокотехнологичные энергосберегающие проекты. Обычно, такие проекты предопределяет сложность для Энергосервисной компании в грамотном определении параметров энергосервисного договора, осуществлении необходимых расчетов и прочее. Энергосервисная компания обычно не берется реализовывать такие проекты; - энергосберегающие проекты, по которым отсутствует возможность экономии в денежном выражении (например, проект «оптимизации схемы распределения сжатого воздуха»); - энергосберегающие проекты с незначительными объемами инвестиционных вложений (обычно до 1 млн. рублей). В этом случае, подготовительные затраты Энергосервисной компании и заказчика на структурирование проекта по энергосервисной схеме могут даже перекрывать инвестиции; энергосберегающие проекты с высокими объемами инвестиционных вложений (обычно более 200 млн. рублей). В этом случае, финансовые институты, вероятнее всего, откажутся предоставлять кредит Энергосервисной компании. Кроме того, период возврата инвестиционных вложений Энергосервисной компании может быть очень длинным и неприемлемым для Энергосервисной компании. Основными критериями отбора Энергосервисной компании являются: - обладание Энергосервисной компанией гражданской правоспособностью для заключения энергосервисного договора; наличие у Энергосервисной компании Свидетельства о регистрации в СРО в области энергетических обследований; платежеспособность Энергосервисной компании, отсутствии у нее задолженности по налоговым сборам, отсутствию участия в судебных процессах; специализированная структура Энергосервисной компании (наличие специализированных инжиниринговых подразделений, строительного монтажного подразделения, документов, подтверждающих возможность

обеспечения инжиниринговых и строительно-монтажных, эксплуатационных работ в определенной энергосервисным договором области); наличие у Энергосервисной компании опыта проведения всех стадий работ по повышению энергоэффективности металлургического предприятия: энергетических обследований (включая инвестиционный энергоаудит), подготовку инвестиционных проектов, разработку технико-экономических и технических разделов проектной документации, опыт согласования, монтажа, запуска энергоэффективного оборудования, опыт эксплуатации объектов, включающих энергоэффективное оборудование); наличие указанных работ в перечне основных видов деятельности Энергосервисной компании (в том числе прописанных в Уставе); наличие корпоративных методологических стандартов и методик у Энергосервисной Компании по определению энергоэффективности мероприятий по повышению энергоэффективности, расчету экономического эффекта энергоэффективности от применения профильного оборудования (представление перечня с кратким описанием методик); наличие у Энергосервисной Компании специализированного программного обеспечения, непосредственно используемого в процессе расчета энергоэффективности и экономического эффекта внедрения профильного оборудования; перечень оборудования Энергосервисной Компании с техническими и ценовыми характеристиками, приведение аналоговых характеристик, примеров инженерно-технических решений на аналогичных объектах [3]. Основное преимущество энергосервисного контракта – сохранение средств заказчика, поскольку внедрение энергосберегающих технологий осуществляется за счет средств самой энергосервисной компании. Это особенно актуально для предприятий бюджетной сферы, где собственные средства крайне ограничены и нет возможности тратить их на недешевые энергоэффективные технологии. Это открывает путь к крупномасштабным инвестициям в энергосберегающие технологии. Главное, что механизм энергосервисного контракта уже работает. И на сегодняшний день Заказчик в лице предприятия-потребителя энергии, не вкладывая средств на внедрение энергосберегающих технологий и установку соответствующего оборудования, имеет в будущем шанс значительной экономии, по подсчетам экспертов, до 40 процентов. Перспектива развития рынка энергосервиса связана с положениями 261-ФЗ – обязанностью проведения энергетического обследования и получением энергетического паспорта всеми государственными и муниципальными учреждениями и организациями, Соответственно, добровольно, или принудительно потребители энергоуслуг будут искать возможности заключения таких контрактов.