

**Барсуков Сергей Александрович**

Первый заместитель генерального директора ООО «Центр повышения энергоэффективности»

[www.en-sa.ru](http://www.en-sa.ru), [info@en-sa.ru](mailto:info@en-sa.ru), тел.: 8 (495) 997-23-31, сот.: 8-915-341-98-01

# Энергосервисные контракты: преимущества, условия применения, перспективы развития рынка

«Я обеспечу Вам паровой двигатель за бесплатно. Мы установим машину за свой счет и будем поддерживать ее в течение пяти лет. Мы гарантируем, что уголь на эксплуатацию машины будет стоить дешевле, чем стоимость на продукты питания для лошадей до сих пор. Мы хотим, чтобы вы отдали нам 1/3 этих сбережений»

Джеймс Уатт (1736 - 1819)

В настоящее время, в условиях экономического спада многим как промышленным так и коммунальным предприятиям, становится все сложнее изыскивать средства для финансирования мероприятий направленных на повышение энергетической эффективности. В таких условиях, в первую очередь решаются задачи направленные на поддержание текущей операционной деятельности, многие инвестиционные программы секвестрируются, особенно это касается инфраструктурных проектов.

Однако приостановка работ по повышению энергетической эффективности это только одна сторона медали, вторая - это накапливающаяся с годами изношенность энергетических систем предприятий. Именно это нередко приводит к тяжелым аварийным ситуациям, последствия которых влияют на основную деятельность предприятий, ухудшению социальных условий и как следствие высоким финансовым затратам на устранение последствий. Давно известно, что в конечном итоге дешевле устранять причины, а не последствия.

Немаловажным фактором, не позволяющим предприятиям производить масштабную

реконструкцию энергетических систем (а иногда только именно глобальная реконструкция может быть эффективным решением, в отличие от полумер) является как и отсутствие свободных оборотных средств, так и невозможность привлечения финансирования в кредитных организациях.

В этом случае единственным решением проблемы повышения энергетической эффективности, и как следствие повышения надежности работы энергетических систем предприятий, в настоящее время является такой инструмент как **энергосервисные контракты**.

## **Энергосервисный контракт**

Энергосервисный контракт представляет собой особый вид гражданско-правового договора, который направлен на оказание услуг по энергосбережению и снижению эксплуатационных расходов за счет внедрения энергосберегающих технологий (*по определению согласно Статьи 2 Федерального закона от 23.11.2009 №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в*

*отдельные законодательные акты Российской Федерации»*)

Следует отметить такую особенность взаимодействия в рамках энергосервисных услуг как «единоначалие» и ответственность Энергосервисной компании, при всем при этом - интересы Клиента первоочередны. Это выражается в том, что Клиент избавлен от необходимости выполнения целого ряда задач: поиск Подрядчиков, организации работ, контроля за работами, ответственности за принятые решения и полученный результат, привлечения финансирования и пр. - все эти функции выполняет Энергосервисная компания и несет полную ответственность за достижение результата.

Финансовые риски, также на стороне Энергосервисной компании, так как в случае недостижения ожидаемого эффекта возвратные платежи Клиент не производит.

Другими словами можно сказать, что энергосервисный контракт это **ЕРС-контракт** (*Engineering, Procurement and Construction – Проектирование, Снабжение, Строительство*) за счет средств Энергосервисной компании, с оплатой по факту достигнутой экономии.



Таким образом, суть работы энергосервисного механизма такова: Клиент, желающий провести реконструкции энергетических систем и достичь ресурсо-, энергосбережения на своем предприятии, нанимает специализированную Энергосервисную компанию, которая проводит весь комплекс работ по внедрению энергосберегающих технологий не за счет Клиента, а за счет средств Энергосервисной компании (с возможным привлечением средств стороннего Инвестора). Из сэкономленных за счет энергосбережения средств Клиент получает экономический эффект и оплачивает услуги Энергосервисной компании в течение определенного времени.

Здесь следует сделать оговорку - до заключения энергосервисного контракта необходимо провести работу с привлечением широкого круга специалистов: технических, финансовых аналитиков, экономистов, юристов. Суть данной работы заключается в выявлении всех нюансов предстоящего энергосервисного контракта, определении технической возможности реализации мероприятия, расчете экономического эффекта, оценке финансовой состоятельности Клиента, и заключения о легитимности предстоящего энергосервисного контракта.

Учитывая специфику отрасли (Клиента), а также вида энергосберегающего мероприятия, в каждом конкретном случае энергосервисный контракт будет индивидуален в раз-

резе: сроков реализации, периода возврата платежей, объемов работ.

Однако каждому классическому энергосервисному контракту присущие общие черты:

- 1) в энергосервисном контракте обязательно указывается объем работ которые необходимо выполнить, виды применяемого энергоэффективного оборудования и/или технологии;
- 2) указываются сроки, в которые Энергосервисная компания должна выполнить работы;
- 3) планируемый экономический эффект, который получит Клиент после реализации мероприятия;
- 4) график возврата средств на весь срок контракта (с указанием суммы и срока);
- 5) дополнительные меры, гарантирующие возврат вложенных Энергосервисной компанией средств.

Все это позволяет добиться «прозрачности» сотрудничества между Клиентом и Энергосервисной компанией, где каждый из участников понимает структуру сделки, ожидаемый результат, свои обязательства и готов к долгосрочному сотрудничеству.

Применение на практике схемы энергосервисных контрактов это своего рода гарантия:

- для Клиента гарантия в серьезности намерений Энергосервисной компа-

нии и ее компетенции как в технических, так и в финансовых вопросах;

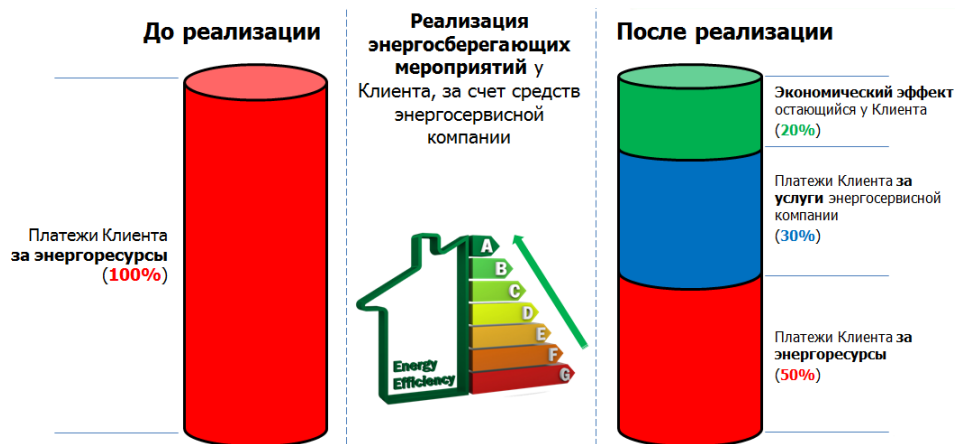
- для Энергосервисной компании - гарантии надежности Клиента нацеленного на долгосрочное сотрудничество и развитие бизнеса.

В итоге сотрудничества, Клиент получает экономическую выгоду и новое современное, надежное оборудование, а Энергосервисная компания получает стабильный прогнозируемый денежный поток в виде возврата средств.

Также стоит отметить, что Клиент при этом не ухудшает свои финансовые показатели и не увеличивает долговую нагрузку, т.к. энергосервисный контракт не является кредитным договором.

В тоже время потенциальным Клиентам стоит помнить, что классический энергосервисный контракт не решает никаких других проблем, кроме повышения энергетической эффективности. Энергосервисная компания не вмешивается в операционную деятельность Клиента, не занимается организацией работ внутри технических служб предприятия, не замещает функций энергоменеджеров.

К сожалению, Клиенты несправедливо предполагают, что Энергосервисная компания решит все их проблемы связанные с неправильной эксплуатацией, ошибками в технологических и управленческих процессах предприятия.



## Участники: кому это выгодно?

При реализации энергосберегающих мероприятий с применением механизма энергосервисных контрактов, как правило, участвуют несколько юридических лиц:

- Клиент** - сторона, которой необходимо повышение энергетической эффективности.  
Клиентом могут выступать организации любых форм собственности (государственные, муниципальные, частные, управляющие компании в сфере ЖКХ и т.д.) потребляющие энергетические ресурсы и осуществляющие плату за них.
- Энергосервисная компания** - участник, который структурирует сделку, и в конечном итоге реализует мероприятия для Клиента.  
Энергосервисной компанией может являться официально созданная компания (ОКВЭД 71.12, 71.20.4, 70.22, 82.99) обладающая необходимыми компетенциями и возможностями.  
Энергосервисная компания не является кредитной организацией и не оказывает данный вид услуг.

- Инвестор** - финансовая организация, осуществляющая полное, либо частичное финансирование мероприятия.  
Инвестором как правило, выступают кредитные организации (Банки), частные лица, крупные компании диверсифицирующие собственный бизнес. В отдельных случаях роль Инвестора выполняет Энергосервисная компания.
- Подрядные организации** - компании осуществляющие ряд работ (проектирование, поставка оборудования, строительно-монтажные работы, сервисное обслуживание) в интересах Клиента, за счет средств Энергосервисной компании (Инвестора).  
Подрядные организации должны иметь необходимые сертификаты на продукцию, допуски СРО на требуемые виды деятельности, лицензии, нести гарантийные обязательства как на продукцию, так и на работы.
- Экспертные организации** - специализированные организации, как правило, являющиеся специалистами в

энергетическом консалтинге, основной функцией которых является проверка правильности расчетов, экономических эффектов, подтверждение экономического эффекта.

Экспертные организации должны обладать компетенциями в области энергосбережения и экономики, навыками проведения инструментального энергетического аудита. Иногда являются структурным подразделением Энергосервисной компании.

- Факторинговые компании** - особый вид участников энергосервисной деятельности, которые могут предоставлять финансирование Энергосервисным компаниям по договорам факторинга путем выкупа платежей Клиентов по энергосервисным контрактам после завершения инвестиционной фазы на этапе подтверждения экономии.  
Факторинговыми компаниями как правило выступают крупные Банки.

## Стадии реализации энергосервисных контрактов



Любая коммерческая деятельность имеет своей целью получение прибыли, энерго-сервисные контракты – не исключение. Именно поэтому все сопутствующие контракты (кредитные договора, договора подряда и сервисного обслуживания и пр.) в рамках энергосервисной деятельности структурируются с целью получения максимальной прибыли с минимальными затратами и рисками для всех участников проекта.

Четкая структура пакета договоров и привлечение к процессу компетентных участников, позволяет:

- 1) **Клиенту** - получить желаемую реконструкцию и экономический эффект;
- 2) **Энергосервисной компании** - получить оплату своих услуг;
- 3) **Инвестору** - получить в условленный срок возврат вложенных средств (с процентами);
- 4) **Подрядным организациям** - получить оплату выполненных работ.

### Законодательство

Энергосервисный контракт на сегодняшний день достаточно удобный механизм получения прибыли для всех участвующих лиц, и именно поэтому широко поддерживается действующим законодательством Российской Федерации.

В первую очередь - это конечно же **Федеральный закон от 23.11.2009 №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»**, который дает определение энергосервисного контракта (Статья 2).

В Статье 27 закона отражены направления и формы государственной поддержки в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, в частности, государственная поддержка в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться по следующим направлениям:

- 1) содействие в осуществлении инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- 2) пропаганда использования энергосервисных договоров (контрактов).

Также отмечается, что государственная поддержка инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности может осуществляться, в частности, с применением мер стимулирующего характера, предусмотренных законодательством о налогах и сборах, путем возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, займам, полу-

ченным в российских кредитных организациях на осуществление инвестиционной деятельности, реализацию инвестиционных проектов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

Применение практики энергосервисных контрактов для государственных и муниципальных нужд регулируется **Постановлением Правительства РФ от 18 августа 2010 г. №636 «О требованиях к условиям энергосервисного договора (контракта) и об особенностях определения начальной (максимальной) цены энергосервисного договора (контракта) (цены лота)»**, в котором определен ряд требований как к энергосервисным договорам, так и к энергосервисной деятельности указанных Клиентов.

Особенности заключения энергосервисных контрактов для муниципальных и государственных нужд отражены в Статье 108 **Федерального закона от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»**.

Немаловажным фактором для бюджетирования расходов в рамках энергосервисной деятельности, являются поправки в **Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 03.07.2016)**, согласно которым государственные или муниципальные заказчики вправе заключать государственные или муниципальные энергосервисные договоры (контракты), в которых цена определена как процент стоимости сэкономленных энергетических ресурсов, на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств.

Если говорить с точки зрения энергосбытовой деятельности, то и здесь имеется **Приказ Минэкономразвития РФ от 11.05.2010 №174 «Об утверждении примерных условий энергосервисного договора (контракта), которые могут быть включены в договор купли-продажи, поставки, передачи энергетических ресурсов (за исключением природного газа)»**, в котором отражена возможность применения энергосервисных условий. В дополнение к этому указанный выше **№261-ФЗ**, в Статьях 19 и 20 также определяет условия и возможности применения энергосервисных условий в договорах купли-продажи, поставки, передачи энергетических ресурсов.

Необходимо кратко сказать о возможности достаточно гибкого подхода к энергосбережению, беря за основу механизм энергосервисных контрактов. Но сразу стоит оговориться, что это возможно только для бизнес-партнеров. При работе с государственными

и муниципальными Клиентами гибкий подход не предусмотрен законодательством.

Одной из вариаций энергосервисного контракта является договор типа «подряд с рассрочкой». Основной особенностью данного типа договоров является возможность получения возвратных платежей по определенному графику, вне зависимости от достигнутого экономического эффекта и стоимости тарифа на энергоресурсы.

В данном случае суммарный экономический эффект определяется с учетом всех возможных факторов: повышенная энергоэффективность, расходные материалы, сервисное обслуживание, текущие ремонты, эксплуатационные расходы, увеличение объемов производства.

Для государственных и муниципальных Клиентов такие условия контракта недоступны.

### Энергосервисная практика

Таким образом, может сложиться впечатление, что энергосервисный контракт удобен и выгоден во всех случаях жизни, однако практика диктует ряд ограничений и условий, как к участникам энергосервисных контрактов, так и к возможностям их применения. Но не каждый Клиент может стать партнером Энергосервисной компании. Энергосервисные компании так же как и кредитные организации, достаточно щепетильно относятся к потенциальным Клиентам. И если все-таки принимается решение о сотрудничестве, то Энергосервисные компании всевозможными способами стараются минимизировать риски невозврата вложенных в мероприятие средств.

К таким способам можно отнести:

- получение от Клиента независимых (банковских) гарантий на безакцептное списание средств;
- оформление залога имущественных прав.

В тоже время не каждая Энергосервисная компания может грамотно организовать процесс повышения энергетической эффективности. Хотя они и крайне заинтересованы в качественном выполнении работ и достижении положительного результата, так как ее прибыль напрямую зависит от размера сэкономленных Клиентом средств, имеется высокий соблазн сэкономить на капитальных вложениях (меньше потратить - больше получить в виде возвратных платежей). Данная практика может привести к катастрофическим последствиям для всех участников процесса: Клиент не получит ожидаемый эффект, Энергосервисная компания и Инвестор не получат возврат средств в полном объеме.

С другой стороны, зачастую встречаются недобросовестные Клиенты, которые получив ожидаемый эффект и новое оборудование считают возможным не оплачивать услуги Энергосервисной компании придумывая всевозможные причины (как реальные так и надуманные). Решение данного вопроса переносится в судебную плоскость, и затягивается на месяцы и годы. Здесь, безусловно,

убытки несут Энергосервисные компании и Инвесторы.

Общим минусом в обоих случаях, для всех участников будут являться репутационные риски и дискредитация самой идеи энергосервиса.

Следует также иметь в виду и ряд технических ограничений - нежелательно применение в энергосервисной деятельности ин-

новационных технологий, ноу-хау, так как это повышает риски недостижения экономического эффекта и усложняет эксплуатацию объекта после реконструкции.

Стоит более подробно остановиться на некоторых уже реализованных энергосервисных контрактах, с целью показать взаимоотношения между участниками и показать что энергосервис - это не панацея.

## Преимущества для Клиентов и компетенции Энергосервисной компании



### Пример 1 - Уличное освещение областного города.

Существующая система освещения находилась в крайне плачевном состоянии:

- 20% неработающих светильников;
- устаревшие приборы учета электрической энергии, не позволяющие снимать показания дистанционно;
- архаичная система управления освещением;
- низкая освещенность на некоторых участках дорогах из-за ошибок в проектировании системы освещения;
- неудовлетворительная работа службы эксплуатации (нарушение углов наклона светильников, затенение светильников кронами деревьев и пр.);
- отсутствие достоверных исходных данных для энергосервисного контракта.

При данных исходных условиях все таки заключается энергосервисный контракт, условиями которого является замена всех существующих светильников на светодиодные, внедрение автоматизированной систе-

мы управления освещением и учета электрической энергии.

Энергосервисная компания полностью выполняет свои обязательства, Клиент принимает работы, экономический эффект достигается и начинается стадия возвратных платежей.

Через некоторое время по причинам недовольствительной эксплуатации (повышенное напряжение в сети, нарушение режимов работы) светильники и система учета начинают выходить из строя и Клиент прекращает возвратные платежи, переводя все отношения в судебную плоскость. В данном случае, применение современных технологий оказалось бесполезным при отсутствии грамотной эксплуатации со стороны Клиента.

Стоит ли говорить, что в данной ситуации проигравшей стороной становятся Энергосервисная компания и Инвестор.

### Пример 2 - Внедрение интеллектуальной системы управления технологическим процессом на металлургическом заводе.

Существующая на заводе система управления технологическим процессом, не

позволяла в автоматизированном режиме применять оптимальные параметры, что приводило к перерасходу электрической энергии, повышая удельное значение электрической энергии на единицу продукции.

Энергосервисная компания по условиям контракта должна была заменить часть электротехнического оборудования и внедрить систему управления и реализовать алгоритмы управления технологическим процессом. С первым пунктом – обновить электротехническое оборудование - компания справилась, но реализовать алгоритмы управления технологическим процессом не удалось, в силу недостаточности компетенций и сложности. Экономический эффект достигнут не был по причинам не зависящим от Клиента.

В данном случае Энергосервисная компания взялась за реализацию высокорискованного мероприятия и не выполнила своих обязательств. Возвратных платежей от Клиента не было.

И в данном случае проигравшей стороной становятся Энергосервисная компания и Инвестор, но уже не по вине Клиента.

Из данных примеров следует вывод - в рамках энергосервиса работать нужно с проверенными, устойчивыми компаниями, нацеленными на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество, применяя безусловно эффективные технические решения.

Получение сиюминутной прибыли не должно являться главной целью данного бизнеса.

Также стоит обращать внимание, на партнеров Энергосервисных компаний, непосредственно выполняющих работы и поставляющих (производящих) оборудование. Эти компании также должны соответствовать ряду требований и условий.

### **Заключение**

Так или иначе, в настоящее время на территории РФ уже сформировался рынок энергосервисных услуг со своими правилами, на основании которых возможно применение энергосервисных контрактов:

- 1) сроки энергосервисных контрактов - не более 7 лет (при больших сроках целесообразно применение другого

механизма - концессионные соглашения);

- 2) потенциальные Клиенты - государственные, муниципальные организации, а также устойчивые предприятия бизнеса;
- 3) высокие тарифы на энергоресурсы;
- 4) проверенные временем мероприятия, с легко доказуемым экономическим эффектом.

В заключение можно привести ряд направлений, по которым в последние 2-3 года были удачно реализованы крупные энергосервисные контракты:

- уличное освещение областных городов (с установкой автоматизированных систем учета);
- внедрение автоматизированных индивидуальных тепловых пунктов в учреждениях здравоохранения, образовательных учреждениях;
- модернизация котельных;
- реконструкция офисного и производственного освещения для предприятий бизнеса;

- внедрение коммерческих систем учета энергоресурсов для сетевых организаций.

Существующее законодательство, сложившаяся практика, принятие во внимание опыта и ошибок реализованных проектов показывают широкие перспективы дальнейшего развития рынка энергосервисных услуг.

Особенно следует ожидать новой волны, при вовлечении в процесс **Энергосбытовых компаний**, которые не меньше Клиентов заинтересованы в снижении потребления поставляемых ими же энергоресурсов и готовы вкладывать в это силы и средства, предлагая энергосервисные услуги в качестве дополнительных.

В отличие от Энергосервисных компаний аффилированных с крупными Банками, Энергосбытовые компании как долгосрочные партнеры Клиента по сбытовой деятельности, являются дополнительным гарантом успешной реализации мероприятий и могут рассматриваться в настоящее время как новый сегмент энергосервисного рынка.