

Барсуков С.А.: Особенности энергосервисных контрактов по повышению энергетической эффективности систем уличного освещения



За время работы нами накоплен значительный опыт структурирования различных энергосервисных контрактов. И зачастую приходится сталкиваться с проблемами возникающими при реализации **энергосервисных контрактов по повышению энергетической эффективности систем уличного освещения** (далее по тексту статьи - Контракты), заказчиками данных Контрактов являются муниципальные учреждения. На сегодняшний день в России уже сложилась значительная практика реализации подобных Контрактов, выявился ряд проблем, часть из которых успешно решается, а часть проблем является той самой зоной риска, из-за которой инвесторы и энергосервисные компании не спешат участвовать в этих Контрактах.

К чему могут привести нерешенные проблемы, если участники все-таки входят в проект и что следует ожидать от таких Контрактов с незахеджированными рисками?

Во-первых, претензий заказчика к энергосервисной компании и наоборот, что делает невозможным нормальные деловые взаимоотношения и долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество. Также из-за этих проблем зачастую срываются сроки Контракта.

Во-вторых, пристального внимания проверяющих, контролирующих органов к Контракту. Это может повлечь за собой ряд проверок, арбитражных разбирательств, уголовных дел, админи-

стративных перестановок на самом высоком уровне.

В-третьих, напряженной социальной обстановке, формированию отрицательного имиджа заказчика (как муниципального образования, так и отдельных физических лиц), исполнителей, так и негативного отношения к самой идее энергосбережения (которая, напомним, является одним из приоритетов Правительства России).

В данной статье мы расскажем обо всех нюансах и проблемах Контрактов, уверены, что изложенная информация ответит на ряд вопросов и поможет как потенциальным заказчикам, так и инвесторам и энергосервисным компаниям понимать все тонкости работы и избежать возможных проблем при повышении энергетической эффективности систем уличного освещения посредством энергосервисных контрактов.

Итак, **первое** с чем сталкиваются участники реализации данных Контрактов это так называемая **базовая линия**, т.е. данные по потреблению электрической энергии на цели освещения до начала работ по повышению энергетической эффективности. Другими словами: базовая линия - это потребление электроэнергии объектом до модернизации. Базовая линия выражается как в натуральных значениях (кВт·ч/период), так и в рублях. Базовая линия - это пожалуй наиболее важный показатель, т.к. именно с ним сравнивается энергопотребление объекта после модерниза-

ции и определяются величина экономического эффекта.

Так в чем же проблема базовой линии? Ответ прост: в корректности ее определения. Базовая линия должна быть максимально точной, ведь ее занижение приведет к недостижению энергетического эффекта, а завышение - к завышенным выплатам в пользу энергосервисной компании, что и в том и в другом случае является недопустимым!

Муниципальные предприятия для определения базовой линии, пользуются только одним документом: счетами от энергосбытовой организации за электрическую энергию на цели освещения. В счетах указан объем потребления электрической энергии и сумма к оплате. Как показывает опыт, этих данных не достаточно и необходимо их проверять, уточнять и корректировать, применяя замеры и расчетные методы.

Как правило, у заказчика нет необходимых ресурсов (средств, сил, желаний) для уточнения базовой линии, а у инвестора нет заинтересованности выполнять какие-либо работы до проведения конкурсных процедур, поэтому вопрос верификации базовой линии остается зачастую открытым.

Но отметим что, при подготовке к энергосервисным Контрактам нужно уделять значительное внимание верификации базовой линии, уточнению технических деталей.

Причина занижения базовой линии, проста - не горящие светильники (перегоревшие лампы, выход светильников из строя, обрыв линий и прочие причины связанные с ненадлежащей эксплуатацией)

К завышению базовой линии приводят: несанкционированные потребители (воровство электрической энергии), безучетные потребители (рекламные конструкции, праздничные гирлянды и пр.), что тоже лежит в контуре ответственности эксплуатирующей организации

Второй «камень преткновения» - это **освещенность**. Целью энергосервисного Контракта является снижение энергопотребления системой освещения без ухудшения качественных показателей, т.е. освещенности. Однако подтвердить, что в результате энергосервисного Контракта освещенность не ухудшилась, на практике не всегда возможно.

Именно проблема освещенности является наиболее социально значимой - это первое на что обращают внимание граждане, это основной момент, который формирует общественное мнение по Контракту, ведь простому пользователю не интересна экономия бюджетных средств, но важен комфорт проживания в городе.

Отсутствие замеров освещенности от существующей системы, приводит к двум проблемам:

1. Невозможность заказчику оценить - осталась ли освещенность на прежнем уровне в результате энергосервисного Контракта?

2. Невозможность энергосервисной компании доказать, что работы выполнены на качественном уровне.

Этой «лазейкой» зачастую пользуются недобросовестные как заказчики (чтобы не оплачивать услуги энергосервисной компании), так и недобросовестные энергосервисные компании (чтобы сэкономить на реализации проекта и зависеть экономический эффект). Ведь не секрет, что у первых велик соблазн требовать улучшения освещенности (что не является условиями энергосервисного Контракта), а вторых - сэкономить (установить более дешевые, маломощные светильники, с заниженным световым потоком).

Для того чтобы проблема доказуемости освещенности не стала непреодолимой на пути реализации энергосервисных Контрактов, необходимо на стадии подготовки конкурсной документации предусматривать проведение замеров освещенности - как «старой» системы освещения (до модернизации), так и «новой»,

пусть не в полном объеме, но хотя бы в некоторых «реперных» точках, участках.



Как показывает наша практика, на сегодняшний день нет ни одного муниципального учреждения эксплуатирующего систему освещения, в котором бы были произведены **легитимные замеры освещенности** и выдано заключение о соответствии системы освещения нормам СП 52.13330.2011 «Естественное и искусственное освещение. Актуализированная редакция СНиП 23-05-95*»

Причина этому несколько: некачественно проведенный энергоаудит, отсутствие данных по категоричности улиц, отсутствие ресурсов для проведения замеров освещенности, слабая мотивация эксплуатирующей организации

Исходя из проблемы освещенности, вытекает следующая проблема - **неподготовленность объекта** (систем уличного освещения) к энергосервисному Контракту. Это проблема заключается в том, что зачастую, существующая система освещения находится в плачевном состоянии: покосившиеся опоры, проржавевшие кронштейны, отсутствие заземления, большое расстояние между опорами, затенение светильников кронами деревьев и пр.

Все эти факторы приводят к тому, что энергосервисной компании приходится за свой счет менять не только светильники (на энергоэффективные), но и исправлять прочие недостатки системы освещения, а это не является задачей энергосервисного Контракта. В противном случае, всегда есть риск получать необоснованные претензии от заказчиков и не получать возвратных платежей.

Претензии в данном случае могут заключаться:

- в недостижении освещенности (из-за большого расстояния между опорами, затенения светильников кронами деревьев)

- в неработоспособности светильников и частому выходу их из строя (из-за обрыва подводящих линий, короткого замыкания, несоответствия питающего напряжения сети ГОСТу).

К сожалению, решить данную проблему может только заказчик, т.к. энергосервисная компания не может и не должна вмешиваться в оперативную деятельность заказчика. Иногда, в силу недостаточной компетенции, энергосервисная компания «входит» в контракт не понимая всего «масштаба трагедии», а иногда наоборот - прекрасно понимая, но надеясь на решение этой проблемы в ходе Контракта.

Какой путь выбрать - в каждом случае решается индивидуально, но общая рекомендация - это «договариваться на берегу», фиксируя все необходимые работы в разделительной ведомости и Техническом задании.



Напомним, что основной задачей энергосервисного контракта является выполнение мероприятий направленных на **повышение энергетической эффективности** объекта, а не текущие работы по поддержанию работоспособности

При неподготовленности объекта - энергосервисной компании, за счет собственных сил и средств, приходится выполнять действия по приведению объекта в надлежащее состояние, **замещая при этом функции эксплуатирующей организации**

Если все сказанное выше относится к техническим деталям, которые возможно решить при взаимной воле сторон, то есть самый важный момент, который может поставить крест на любом, даже самом простом Контракте - это **неподготовленность персонала заказчика** к энергосервисному Контракту.

Речь идет о том, что персонал заказчика иногда неправильно понимает идею энергосервисных Контрактов, путая их с подрядными договорами. Отсюда и неправомерные требования, завышенные ожидания, что в конечном итоге приводит к срыву графика работ, а при самом негативном

сценарии - приостановке работ и расторжению Контракта.

Для того чтобы избежать подобного, рекомендуется на самых начальных этапах работ, а лучше до заключения Контракта, проводить бизнес-семинары, объясняя заказчику все тонкости энергосервисной деятельности.

В заключение хотелось бы сказать, что специалисты Центра повышения энергоэффективности имеют значительный опыт в верификации исходных данных, оценке готовности объекта, проведении семинаров по энергосервису, структурировании энергосервисных контрактов, реализации мероприятий, измерении и подтверждении экономического эффекта.