



Сергей Барсуков

начальник департамента дополнительных услуг ООО «ЭнергоХолдинг»

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, повышающих энергетическую эффективность. 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 — только одна сторона медали, вторая — накапливающаяся с годами изношенность энергетических систем предприятий. Именно это нередко приводит к тяжелым аварийным ситуациям, последствия которых влияют на основную деятельность предприятий, к ухудшению социальных условий и, как следствие, к высоким финансовым затратам на устранение последствий. Давно известно, что в конечном счете 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 отсутствие свободных оборотных средств, а также невозможность привлечения финансирования в кредитных организациях. В этом случае единственным решением проблемы

повышения энергетической эффективности и надежности работы энергетических систем предприятий 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 благодаря внедрению энергосберегающих технологий (по определению ст. 2 Федерального закона от 23.11.09 № 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 этом интересы клиента являются первоочередными. Это выражается в том, что

клиент избавлен от необходимости выполнения целого ряда задач: поиска подрядчиков, организации работ, контроля за работами, ответственности за принятые решения и полученный результат, привлечения финансирования — все эти функции выполняет энергосервисная компания, она же несет полную ответственность за достижение результата.

Финансовые риски также лежат на стороне энергосервисной компании, т.к. в случае недостижения ожидаемого эффекта возвратные платежи клиент не производит.

Другими словами можно сказать, что энергосервисный контракт — это EPC-контракт (*Engineering, Procurement and Construction* — Проектирование, снабжение, строительство) за счет средств энергосервисной компании с оплатой по факту достигнутой экономии (рис. 1).

Применение на практике схемы энергосервисных контрактов это своего рода гарантия:

- для клиента — в серьезности намерений энергосервисной компании и ее компетенции как в тех-

нических, так и в финансовых вопросах;

- для энергосервисной компании — надежности клиента, нацеленного на долгосрочное сотрудничество и развитие бизнеса.

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

Следует также отметить, что клиент при этом не ухудшает свои финансовые показатели и не увеличивает долговую нагрузку, т.к. энергосервисный контракт не является кредитным договором.

В то же 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.

1. 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.

2. Энергосервисная компания — участник, который структурирует сделку и в итоге реализует ме-

Рис. 1. Структура энергосервисной сделки



роприятия для клиента.

Энергосервисной компанией может является 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.

3. 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.

4. Подрядные организации — компании, осуществляющие ряд работ (проектирование, поставка оборудования, строительные-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.

5. 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.

6. 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.

Любая коммерческая деятельность имеет своей целью получение прибыли, энергосервисные контракты — не исключение. Именно поэтому все сопутствующие контракты (кредитные, договоры 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 получить:

- клиенту — желаемую реконструкцию и экономический эффект;
- энергосервисной компании — оплату своих услуг;
- инвестору — в условленный

Рис. 2. Экономический эффект при энергосервисных контрактах

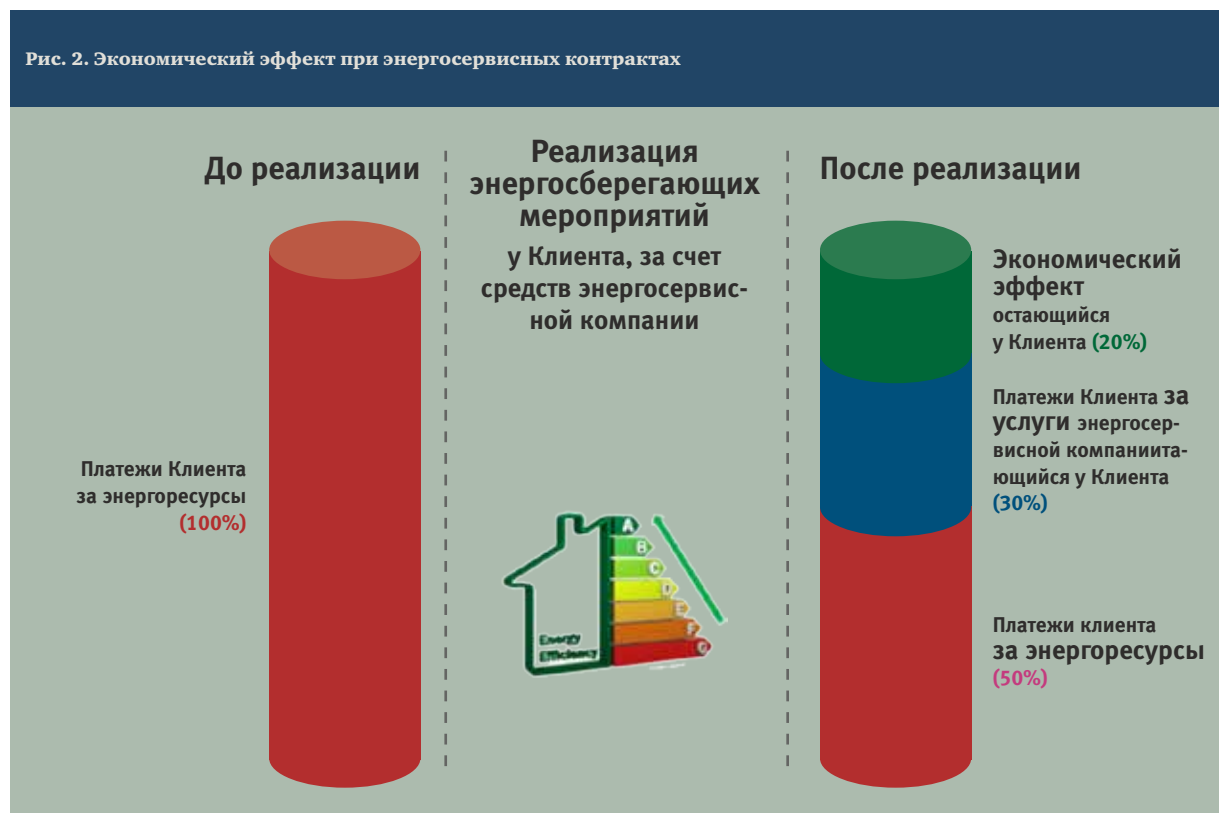
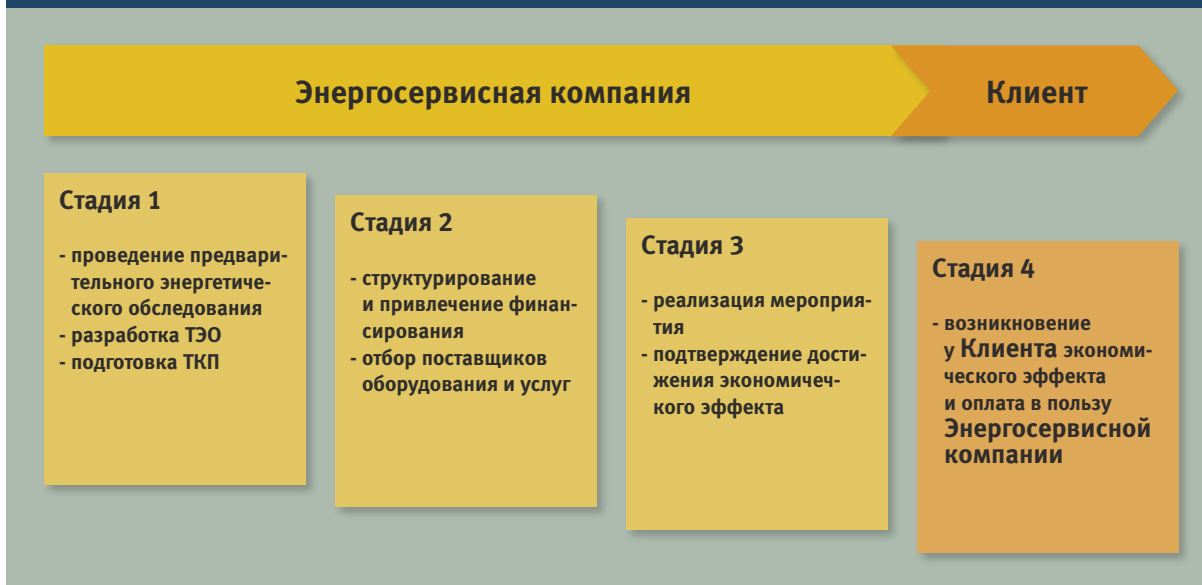


Рис. 3. Стадии реализации энергосервисных контрактов



срок возврат вложенных средств (с процентами);

- подрядным организациям — оплату выполненных работ.

Законодательство

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

В первую очередь это, конечно, Федеральный закон от 23.11.09 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который дает определение энергосервисного контракта (ст. 2).

В ст. 27 названного 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 ин-

вестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

- 2) пропаганда использования энергосервисных договоров (контрактов).

Отмечается также, 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, полученным 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 18.08.10 № 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 ст. 108 Федерального закона от 05.04.13 № 44-ФЗ (ред. от 03.07.16) «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 31.07.98 № 145-ФЗ (ред. от 03.07.16), 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.

В отношении энергосбытовой деятельности существует Приказ Минэкономразвития России от 11.05.10

№ 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 ФЗ № 261 в ст. 19 и 20 также определяет условия и возможности применения энергосервисных условий в договорах купли-продажи, поставки, передачи энергетических ресурсов.

Необходимо кратко сказать о возможности довольно 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 подряда с рассрочкой. Основная его особенность — возможность получения возвратных платежей по определенному графику вне зависимости от достигнутого экономического эффекта и стоимости тарифа на энергоресурсы. 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

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, 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 то же время не каждая энергосервисная компания может грамотно организовать процесс повышения энергетической эффективности, хотя каждая заинтересована в качественном выполнении работ и достижении положительного результата, поскольку прибыль напрямую зависит от размера сэкономленных клиентом средств. Кроме того, присутствует 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. В таком случае, 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 энергосервис-

ной деятельности инновационных технологий, ноу-хау, т.к. 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.

Пример 1. Уличное освещение общественного 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 дорог 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 целями энергосервисного контракта были: замена всех существующих светильников на светодиодные, внедрение автоматизированной системы управления освещением и учета электрической энергии.

Энергосервисная компания полностью выполнила свои обязательства, клиент принял работы, экономический эффект был достигнут, началась стадия возвратных платежей.

Через некоторое время по причинам неудовлетворительной эксплуатации (повышенное напряжение в сети, нарушение режимов работы) светильники и система учета стали выходить из строя, и клиент прекратил

Рис. 4. Преимущества для клиентов и компетенции энергосервисной компании



возвратные платежи, переведя 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 стали 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 и повышало удельное значение электрической энергии на единицу продукции.

Энергосервисная компания по условиям контракта должна была заменить часть электротехнического оборудования, внедрить систему управления и реализовать алгорит-

мы управления технологическим процессом. С первым пунктом — обновление электротехническое оборудование — компания справилась, но реализовать алгоритмы управления технологическим процессом не удалось в силу недостаточной компетенции 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 здесь проигравшей стороной стали энергосервисная компания и инвестор, но уже не по вине клиента.

Пример 3. Модернизация муниципальной котельной

Клиенту (муниципальное предприятие) согласно техническому заданию к энергосервисному контракту требовалось произвести модернизацию газовой котельной путем установки современных котлов с более

высоким КПД, а также перепроектировать схему теплоснабжения. Энергосервисная компания выполнила все необходимые работы, сдала модернизированную котельную в эксплуатацию. После того как экономический эффект был подтвержден, клиент приступил к осуществлению возвратных платежей. Однако, как только сумма возвратных платежей достигла суммы капитальных затрат по мероприятию (согласно сметной документации), клиент посчитал, что продолжение выплат является необоснованным доходом энергосервисной компании, и приостановил платежи. В этом случае энергосервисная компания за три года получила ровно ту сумму, которую она потратила при реализации мероприятия, таким образом предоставив беспроцентный кредит клиенту и взяв при этом на себя всю ответственность по проекту.

В данном случае клиент преднамеренно или неосознанно «путает» энергосервисный контракт с договором подряда, ведь согласно договору подряда все затраты долж-

ны быть обоснованы (счета, сметы, коммерческие предложения, прайс-листы и пр.), тогда как предмет энергосервисного контракта — достижение экономического эффекта и получение возвратных платежей за это.

И снова вопрос решался в судебных разбирательствах, и опять энергосервисная компания и инвестор не получили в срок возвратные платежи.

Из данных примеров следует вывод: в рамках энергосервиса работать нужно с проверенными, устойчивыми компаниями, нацеленными на долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество, которые хорошо понимают все процессы энергосервисной деятельности, применяя безусловно эффективные технические решения.

Получение сиюминутной прибыли не должно являться главной целью данного бизнеса.

Также следует 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 России уже сформировался рынок энергосервисных услуг со своими правилами, на основании которых возможно применение энергосервисных контрактов:

- 1) сроки энергосервисных контрактов — не более семи лет (при больших сроках целесообразно применение другого механизма — концессионного 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 два-три 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, сложившая практика, принятие во внимание опыта и ошибок реализованных проектов показывают широкие перспективы дальнейшего развития рынка энергосервисных услуг.

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 в настоящее время могут рассматриваться как новый сегмент энергосервисного рынка.

