

Место проведения выставки:
г. Ижевск, ул. Кооперативная, 9

Выставочный центр «УДМУРТИЯ»
Тел./факс: (3412) 733-581, 733-585, 733-587, 733-664
gorod@ucsdm.ru; www.gorod.ucsdm.ru






Internet-партнер:
elec.ru

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ
ОБЩЕСТВЕННЫЙ
СОВЕТ
ИЗЖЕВСКА

ГОРОД XXI ВЕКА

21-24 МАЯ / 2013


XIV Международная специализированная выставка

ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ!

- ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ УДМУРТИИ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА
- ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ИЖЕВСКА В ОДНОМ МЕСТЕ
- ТЕРРИТОРИЯ ШИРОКИХ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТЕЙ
- ЗНАК КАЧЕСТВА ВСЕРОССИЙСКОГО КОНКУРСА НА ЛУЧШУЮ ПРОДУКЦИЮ
- ВСТРЕЧИ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ КЛИЕНТАМИ И ПАРТНЕРАМИ
- СТИМУЛИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ
- ЭФФЕКТИВНОЕ ВЛОЖЕНИЕ В БУДУЩЕЕ РАЗВИТИЕ

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЕМОНТ • ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВО
• ГОРОДСКАЯ ИНЖЕНЕРНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
ЭНЕРГОРЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЕ • ДЕРЕВООБРАБОТКА



Cергей Васильев

нам», что сразу возникает мысль: нас, похоже, кто-то опять хочет обмануть. Вторая проблема — отсутствие статистики. Суть энергосервисного контракта — не просто экономия, а то, что эту экономию можно пощупать руками, увидеть в цифрах, в показанных приписовых учета и т. д. Другой серьезной проблемой в продвижении энергосервисных контрактов остается принятие тарифных решений. Как показал опыт 2011–2012 годов, тарифные решения, включая долгорочные, достаточно просто пересматриваются органами регулирования. Это, в свою очередь, напрямую влияет на сроки возврата средств по энергосервисным контрактам. Кроме того, в бюджетной сфере, предпринятии которой являются одним из главных возможных заказчиков, судя по статистике для расчета. Дело в том, что, в ЖКК можно назвать только две категории потенциальных заказчиков — управляющие компании и ТСЖ. Управляющей компании все день-деньской не интересно, поскольку все обязанности будут сжаты экономически, она обязана отдавать жильцам. Даже если компания будет жить по договору, еще до заключения контракта, скорее всего, еще достаточно долго будут оставаться привлекательным, но рискованным инструментом привлечения инвестиций в энергосервисную сферу.

Кредит доверия

Есть определенные сложности и в финансировании энергосервисных контрактов. Для энергосервисных компаний существуют определенные риски по возврату инвестиций, и одним из требований при заключении такого контракта является предоставление банковской гарантии выполнения обязательств со стороны заказчика. Россияне банково-кредитные организации не считают энергосервисный бизнес крайне рискованным, а потому отказывают мелким и средним компаниям в кредитовании энергосервисных контрактов без 100% покрытия рисков. Специалисты указывают еще на два серьезных фактора развития энергосервисных контрактов в ЖКК: отсутствие заинтересованности и отсутствие статистики для расчета.

Дело в том, что, в ЖКК можно назвать только две категории потенциальных заказчиков — управляющие компании и ТСЖ. Управляющей компании все день-деньской не интересно, поскольку все обязанности будут сжаты экономически, она обязана отдавать жильцам. Даже если компания будет жить по договору, еще до заключения контракта, скорее всего, еще достаточно долго будут оставаться привлекательным, но рискованным инструментом привлечения инвестиций в энергосервисную сферу.

в интересах бюджетной организации, есть реальная экономия, деньги от которой «улетают» в бюджет. А далее возникает трудность, связанная с тем, каким путем отуда извлечь экономические деньги на оплату энергосервисных услуг. Во-вторых, энергосервисная компания должна решить, каким образом найти средства на закупку и монтаж оборудования — за счет оборотных средств или за счет кредита.

Но проблема заключается в том, что окупаемость энергосервисных контрактов даже в самых благоприятных для бизнеса случаях составляет 3–5 лет и более. «Чтобы этот механизм заработал, должны быть существенные льготы для энергосервисных компаний — в виде кредитного обеспечения, снижения уровня арендной платы, отсрочки налоговых платежей и т. п., — полагает Владимир Бывков. — Иначе получается настоящий конфликт интересов: светодидейное освещение в ЖКК снижает коммунальные платежи и высвобождает дополнительные мощности энергетических компаний. Но управляющая компания при этом недополучает прибыль, все равно сверху ничего не получит. При этом убытки жильцов — задача еще более сложная. Людям очень сложно более настойчиво привлекли ко всяким «лохотро-

Как
лей



спро
завле
ктов,
0 14
иший
овин
нрые
ильно
до-ро-
снзлет
ла-
тиро-
е нет
пра-
авать
жду
ере-
твет-
ные
йти,
ание
ри-
екта
-бо-
-сгу-
уные
немы
чнх
ато-
оно-
етро-
мер:
пакт

Энергосервис: первые шаги

Федеральный закон № 261-ФЗ предусматривает внедрение энергосервисных контрактов. Как любое новое начинание, энергосервисные контракты воспринимаются с изрядной долей скепсиса в силу целого ряда причин.

Идея...

По замыслу законодателя, энергосервисная компания реализует энергосберегающие мероприятия за свои или заемные деньги, ожидая, когда заказчик начнет экономить энергоресурсы и поделится с ним частью этой экономии. С этой точки зрения, реализатор энергосервисного контракта должен уметь привлекать «длинные» деньги и эффективно управлять рисками проекта. Как правило, энергосервисный контракт заключается на срок от нескольких месяцев до нескольких лет.

Основное преимущество энергосервисного контракта — сохранение средств заказчика, поскольку внедрение энергосберегающих технологий осуществляется за счет средств самой энергосервисной компании, что особенно актуально для предприятий бюджетной сферы, где собственные средства крайне ограничены и не дают возможности тратить их на энергоэффективные технологии. Это открывает путь к крупномасштабным инвестициям в энергосберегающие технологии. Вторым преимуществом энергосервисного контракта можно назвать доступ заказчика к современным энергосберегающим технологиям, поскольку энергосервисная компания не только «меняет лампочки», но и привносит свое понимание тепло-, водо- и электросберегающих технологий, к которым у заказчика до этого не было никакого доступа. Наконец, при внедрении энергосберегающих технологий энергосервисная компания «насаждает» культуру энергосбережения, и заказчик учится относиться бережно к потреблению энергии. Зачастую энергосервисный контракт включает в себя постановку единой информационной системы измерения потребления энергоресурсов, при которой заказчик в постоянном режиме отслеживает потребление энергоресурсов и имеет возможность управлять своим потреблением.

Сама идея, как отмечает директор НП «БалтЭнергоЭффект», член совета НП «Национальное объединение саморегулируемых организаций в области энергетического обследования» Владимир Быков, привлекательна и не нова. Согласно общей концепции, после выполнения условий договора подрядчиком заказчик (частный домовладелец, ТСЖ или управляющая компания) должен в установленный договором срок начать получать прибыль за счет сэкономленных ресурсов. По мнению Вероники



Клюковской, экономика нашей страны несет огромный потенциал применения энергосервисных контрактов, в первую очередь, на уровне региональных и муниципальных коммунальных хозяйств. В тех случаях, когда предполагаемый эффект от энергосбережения не поддается прямому измерению (реконструкция теплотрасс), применение механизма энергосервисного контракта затруднено. Во всех других случаях энергосервисный контракт можно и нужно применять.

Воплощение идеи

Процессу заключения энергосервисного контракта обязательно предшествует энергетическое обследование (энергоаудит), по результатам которого должен быть оформлен энергетический паспорт. Именно в этом документе по результатам документальной ревизии и инструментальных замеров будет определено значение энергосберегающего потенциала, а также представлена программа энергосберегающих мероприятий с их технико-экономическим обоснованием.

Энергосервисная компания может выступить в роли генподрядчика по энергоэффективности, который выполняет весь комплекс работ — начиная от первоначального энергетического обследования предприятия и заканчивая моментом, когда заказчик ощутил экономию. В Германии, Австрии, Швейцарии, Чехии, Польше, Южной Корее, Таиланде и других странах реализация таких проектов позволяет снизить потребление

энергии от 16% до 67%. Средний срок окупаемости таких проектов составляет 4 года. Сроки длительности контрактов, как правило, составляют от 10 до 14 лет. Гарантируемый энергосберегающий эффект — от 16% до 24%. При условии содействия клиента гарантированные сбережения составляют дополнительно от 2 до 9%.

«Чтобы эта схема заработала, необходимо четкое соблюдение всеми сторонами контрактных условий, — поясняет эколог-проектировщик ООО «Центр лабораторных исследований и проектирования „УМЭко“» Вероника Клюковская. — Но, как известно, в нашей стране нет устоявшейся культуры контрактного права, у нас не привыкли четко следовать тому, что написано в договоре». Между тем, в процессе внедрения энергосберегающих технологий и установки соответствующих приборов есть обязательные стадии, которые надо не просто пройти, но и отразить в контракте, во избежание недоразумений и разночтений. Например, фиксация экономического эффекта от мероприятий требует наличия приборов учета, четкого регламента их обслуживания и быстрой их замены в случае поломки.

Владимир Быков указал на проблемы и трудности, которые могут возникнуть на пути применения энергосервисных контрактов: «Во-первых, недостаточность проработки нормативно-законодательной базы, в которой был бы четко декларирован источник оплаты. Пример: выполняется энергосервисный контракт