



ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ ТРЕБУЕТ ВНЕДРЕНИЯ

Дарья Елагина | Санкт-Петербург

В соответствии с прогнозами Сбербанка России до 2015 года в нашей стране на внедрение энергосберегающих технологий будет потрачено около 3,5 трлн руб., большая часть которых станет долговым финансированием. По оценкам специалистов, реальность исполнения этого прогноза зависит от распространения и внедрения энергосервисных контрактов. Однако на практике пока далеко не все компании используют схему энергосервисных контрактов, и причин тому несколько.

Есть мнение



Распоряжением Правительства России № 1794-Р от 27.09.2012 года утвержден план мероприятий по совершенствованию государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в РФ. Распоряжение направлено на дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы в рассматриваемой области. В нем обозначены сферы внесения изменений и уточнений. Среди актуальных, требующих дальнейшего совершенствования рассмотрены направления и формы государственной поддержки в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, а также вопросы энергетических обследований и энергетических договоров (контрактов). В соответствии с этим вопросы, поднятые в статье, актуальны и определяют наиболее важные проблемы, решение которых позволит активизировать энергоаудит и реализацию, в том числе с помощью заключаемых энергосервисных контрактов, энергосберегающих мероприятий.

Владимир Аверьянов, президент Союза энергетиков Северо-Запада РФ

которые можно назвать неутешительными: менее 10 процентов юридических лиц получили энергопаспорта, привели точную статистику по паспортизации бюджетных учреждений страны сегодня затруднительно в связи с отсутствием подробной информации.

В последующие годы в рассматриваемом направлении предстоит большая работа, и ее активизации может способствовать развитие механизмов финансирования и реализации энергосберегающих мероприятий. Сами по себе получение энергопаспорта и проведение энергоаудита не обеспечивают энергоэффективности зданий, а являются первым необходимым этапом для последующего внедрения тех самых энергосберегающих мероприятий, которые предписываются в энергетическом паспорте и программе. Энергоаудит в отдельности – это только диагностика и фиксация проблем, а не минимизация или устранение. Любой инвестиционный проект по повышению энергоэффективности наряду с энергоаудитом должен включать в себя реализацию энергосберегающих мероприятий по результатам этого аудита и деятельность по управлению энергетическими ресурсами, включая энергосервис.

Как известно, планируемые объемы бюджетных ассигно-

ваний на выполнение Государственной программы РФ «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» невелики, и для получения запланированных масштабных положительных результатов необходимо широкое привлечение внебюджетных инвестиций. Это может быть обеспечено различными видами финансовых инструментов и грамотным использованием экономических преференций, предусмотренных в ФЗ № 261.

Для России в связи с новизной вопроса необходимо решить новые задачи улучшения инвестиционного климата в энергосбережении, развития механизмов энергосервисных контрактов различных видов и др.

Практика применения энергосервисных контрактов, так широко распространенных в мире, видится вполне оправданной и позволяющей и в нашей стране успешно реализовывать результаты первого этапа – проведение энергоаудита и разработанные на этой основе программы энергосбережения.

Согласно Федеральному закону № 261, энергосервисный контракт – это вид услуги, при котором энергосервисная компания (ЭСКО) за свой счет или за счет средств клиента проводит энергосберегающие ме-

Действующая законодательная база по линии энергосбережения в РФ находится в стадии активного формирования. Основные механизмы государственной поддержки в этой области динамично разрабатываются. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» вступил в силу в 2009 году. В 2010 году началась всеобщая энергетическая паспортизация, и к концу 2012 года специалисты подводят итоги проведенной работы,



Энергосервисные контракты – это новшество для отечественного бизнеса, которое позволит активизировать внедрение энергосберегающих технологий

роприятия: устанавливает оборудование, замеряет показатели приборов учета энергоресурсов до и после, фиксирует экономию и делит экономию с заказчиком (с учетом схемы возврата затраченных средств). Это особая форма договора, отличительной особенностью которой является то, что потребитель энергии не расходует свой капитал, а передает основные риски энергосервисной компании, которая, в свою очередь, получает прибыль за счет достигнутой в результате внедрения энергосберегающих технологий экономии средств.

Как правило, энергосервисная компания осуществляет целый комплекс услуг в области сбережения энергии, конечной целью которых является снижение потребления энергии и затрат на нее. Преимуществом энергосервисного контракта является также большая доступ-

ность заказчика к современным энергосберегающим технологиям (за счет появляющейся возможности привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов и профессиональных знаний специалистов ЭСКО).

Организация-заказчик, используя профессиональные знания ЭСКО, формирует у себя культуру энергосбережения, в постоянном режиме отслеживает и получает возможность управлять своим энергопотреблением.

Если обратиться к опыту зарубежных коллег, можно видеть, насколько система энергосервисных контрактов эффективна. Однако для ее развития существует целый ряд стимулов и льгот, которые способствуют более активному добровольному снижению потребления энергии с помощью привлекаемых для этого ЭСКО.

Как обстоит ситуация с энергосервисными контрактами в нашей стране?

Согласно Федеральному закону № 261-ФЗ, энергосервисный контракт должен содержать:

- условия о величине экономии энергетических ресурсов, которая должна быть обеспечена исполнителем в результате исполнения энергосервисного договора (контракта);
- условия о сроке действия энергосервисного договора (контракта), который должен быть не менее чем срок, необходимый для достижения установленной энергосервисным договором (контрактом) величины экономии энергетических ресурсов;
- иные обязательные условия энергосервисных договоров (контрактов), установленные законодательством РФ.

Исходя из данного списка можно сделать вывод: любой энергосервисный контракт должен содержать информацию о сроках реализации проекта и обоснование его окупаемости, а также показатели экономии ресурсов.

Несмотря на целый ряд преимуществ от заключения данной формы договора между заказчиком и энергосервисной компанией, в нашей стране это

направление пока не получило должного развития. Основная причина – недостаточная проработанность законодательства в области схем возврата средств, вложенных на приобретение энергосберегающего оборудования и организацию работ по его установке и обслуживанию. Отсутствуют регулирующие подзаконные акты, в которых бы точно были прописаны сферы ответственности каждого участника контракта. Существенным минусом является отсутствие четко разработанных штрафных санкций и контролирующих органов на случай невыполнения одной из сторон своих обязательств по договору. Следует отметить и недостаточный опыт организаций (заказчиков, исполнителей и банков) по заключению подобных контрактов, сдерживающий развитие подобного вида работ.

Закон № 261-ФЗ не описывает точные требования к энергосервисному контракту, акцентируя внимание лишь на сроке действия контракта и величине экономии. В нашей стране пока еще не существует типовых образцов таких контрактов, именно поэтому каждая компания вынуждена разрабатывать свой вариант, что приводит к появлению определенных сложностей в работе.

До сих пор не разработан типовой проект контракта для государственных учреждений, существует масса вопросов в связи с определением и фиксацией тарифов, рост которых может привести к серьезным финансовым рискам со стороны инвесторов, осуществляющих финансирование проектов, тем более что слабая развитость страховой системы создает определенные преграды в области страхования рисков неисполнения контракта. В мировой практике участие страховых компаний в энергосервисных контрактах очень распространено, в нашей же стране подобных аналогов работы пока мало. Однако уже имеющийся положительный опыт применения ЭСКО свидетельствует о его

перспективности и возможности развития в России.

Для того чтобы дать толчок активному развитию рынка энергосервисных контрактов в России, необходимо в первую очередь устранить пробелы в законодательстве, разработать систему стимулов, в том числе инвестиционных, для активного вовлечения в процесс бизнес-сообщества. Также важно грамотно донести информацию обо всех плюсах модели ЭСКО не только до населения, но и до владельцев предприятий бюджетной сферы, руководителей предприятий различного типа. Но в первую очередь и организациям, занимающимся энергоаудитом и внедрением энергосберегающих технологий, требуется изучить отечественный и зарубежный опыт использования энергосервисных контрактов, сформировать у себя корпус высокопрофессиональных специалистов в этой области. Такой подход обеспечит заказами организации и в области реализации энергосервисных конт-

рактов, и энергоаудита как составной части этих работ.

Энергосервисные контракты – это новшество для отечественного бизнеса, которое порождает массу проблем, решение которых в ближайшее время позволит активизировать внедрение энергосберегающих технологий. Это очень перспективная отрасль с большим потенциалом капиталовложений и получения прибыли.

Потребность в модернизации с акцентом на ресурсосбережение продиктована самой жизнью: сегодня расходы по оплате использования ресурсов составляют до 85% от всех платежей по обслуживанию зданий и производств. Причем износ материальных активов в ряде случаев достигает, по оценкам специалистов, 60%.

Пожалуй, при грамотном подходе к применению практики энергосервисных услуг в нашей стране у нас появится шанс обеспечить энергоресурсосбережение во многих отраслях отечественной экономики. ☺

Есть мнение



Как известно, само по себе энергетическое обследование, проведенное профессионально, еще не обеспечивает энергосбережение и повышение энергоэффективности объектов. Рекомендованная программа по энергосбережению заказчиком энергоаудита может выполняться полностью, частично или вообще никак. Поэтому единственным надежным выходом из данной ситуации, когда у заказчика недостаточно средств, является заключение после проведенного энергоаудита энергосервисного контракта (договора). В этом случае энергосервисная компания будет выполнять работы по монтажу и наладке энергосберегающего оборудования, повышению качества параметров и надежности работы оборудования технологических и технических систем. Разумно, чтобы энергообследование осуществляла та организация, которая будет осуществлять работы по энергосервисному контракту (договору). В этом случае не возникнет противоречий во взглядах на предлагаемые и реализуемые мероприятия по энергосбережению. Главная проблема энергосервисных компаний в том, чтобы найти собственные или заемные средства на реализацию контракта (договора). Следующей задачей является определение тех мероприятий, которые будут окупаться хотя бы в среднесрочной перспективе (3–5 лет). Можно сказать, что за энергосервисными контрактами будущее энергосбережения, но сегодня в этом направлении деятельности существует множество трудностей (проблемы финансирования, кредитования, рисков, повышения тарифов и т.п.).

Никита Загускин, председатель Совета НП «БалтЭнергоЭффект», председатель Комитета по страхованию и финансовым рискам НОП