

М.А. Вештеюнас

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Рассмотрены особенности формирования рынка энергосервисных услуг и реализации энергосервисных проектов в России, а также определены преимущества, получаемые потребителем при использовании энергосервисных контрактов и услуг энергосервисных компаний.

Ключевые слова: рынок энергосервисных услуг; энергосервисные компании; энергосервисные контракты; энергоэффективность; проекты энергосбережения.

We look at specifics of developing energy services market and carrying out energy services projects in Russia and specify consumer advantages when using energy services contracts and energy services.

Keywords: market of energy services; energy service companies; energy service contracts; power efficiency; energy saving projects.

Согласно российской энергетической стратегии, потребление энергии в стране за счет энергоэффективных мер и структурных изменений в экономике к 2020 году должно уменьшиться на 40–48%. При этом, несмотря на ожидаемый значительный спрос на энергоэффективные технологии, рынок энергосервисных услуг не достаточно развит. Так, немногочисленные российские энергосервисные компании сконцентрированы, в основном, в центральной части России и большинство из них пока не могут выполнять энергоэффективные мероприятия в полном объеме. Вместе с тем, развитие рынка энергосервисных услуг в России с большой долей вероятности будет проходить в рамках существующего опыта США и Европы.

В связи с требованиями потенциальных потребителей, связанными со снижением рисков при реализации энергосервисных проектов, объективной необходимостью представляется распространение энергосервисных контрактов с распределяемой экономией. Отметим, что энергосервисный договор является общепризнанным методом работы в сфере повышения энергетической эффективности, который основан на предоставлении специализированной энергосервисной компанией комплекса услуг по практически-

му энергосбережению с возмещением расходов и получением финансовой прибыли из фактически достигаемой экономии энергозатрат (в Европе и в США существует большой опыт реализации проектов в сфере энергосбережения, который может быть применен и адаптирован к условиям развивающегося рынка российского энергосервиса) [2].

Впервые энергосервисные компании, предлагающие услуги по энергосбережению владельцам недвижимости с условием их оплаты за счет достигнутой экономии ресурсов, были созданы в Европе, а затем в 70-х годах прошлого столетия в США, где концепция энергосервиса получила распространение благодаря давлению регулирующих органов на энергетические компании. Например, перед тем как одобрить включение в тариф затрат на сооружение новых энергетических мощностей, регуляторы требовали от энергетических компаний внедрения систем управления энергопотреблением у потребителя, а также настоятельно рекомендовали заняться рациональным планированием загрузки собственных мощностей. В результате многие энергетические компании создали энергосервисные компании или приобрели уже действующие. В дальнейшем, после периода становления, бизнес-модель энергосервисных компаний

использовалась как производителями, так и потребителями энергоресурсов. К тому же, в настоящее время в США работает около 100 энергосервисных компаний и объем рынка составляет около 6 млрд. долларов США в год. При этом рынок в значительной части формируется за счет программ по повышению эффективности использования энергии, финансируемых Правительством США [1].

Безусловно, действуя в интересах потребителей, энергосервисная компания разрабатывает, реализует и финансирует проекты по повышению энергоэффективности с учетом гарантии достижения определенного уровня энергоэффективности. Проект энергосбережения обычно планируется с таким расчетом, чтобы экономического эффекта от реализации было достаточно для выплаты процентов по кредиту, взятому для финансирования. Средства, которые остаются после обслуживания долга, распределяются между энергосервисной компанией и потребителем. Обычно данная компания берет на себя риск того, что реализация проекта энергосбережения действительно приведет к запланированной экономии энергии. При этом, так как оплата услуг компании зависит от величины достигнутой экономии, то энергосервисная компания является не обычным подрядчиком, получающим заранее оговоренную сумму оплаты за услуги, а работает на результат. В ряде случаев энергосервисные компании финансируют проект за счет собственных средств, а возврат вложенных в проект инвестиций происходит за счет достигнутой при реализации проекта экономии энергии.

Далее отметим, что типичный проект энергосервисной компании включает такие этапы, как энергоаудит; определение перечня мероприятий по экономии энергии и повышению эффективности использования энергии; разработку проектных и технических решений; определение тех результатов проекта, которые планируется достичь (например, величину экономии ресурсов); создание методики и процедур, позволяющих зафиксировать достижение конкретных результатов проекта; опреде-

ление структуры договорных отношений между участниками проекта и структуры финансирования проекта; заказ, приобретение, поставка, установка и пусконаладка оборудования; обслуживание и текущий ремонт установленного оборудования на период действия контракта; закрытие проекта, анализ результатов его реализации и фиксация достигнутого опыта. Основная функция компании состоит в управлении проектом энергосбережения, при этом часть из перечисленных работ компания может выполнить самостоятельно, отдавая субподрядчикам выполнение остальных работ по проекту.

Наряду с этим, в мировой практике существует два основных вида энергосервисных контрактов: контракт с распределяемой экономией; контракт с гарантированной экономией. Рассмотрим данные контракты с учетом особенностей российской экономики. На наш взгляд, контракты с распределяемой экономией менее популярны по сравнению с контрактами с гарантированной экономией. Так, в контрактах с распределяемой экономией компания финансирует проект, привлекая деньги третьих лиц (банковские кредиты).

В подобных контрактах энергосервисная компания гарантирует не только достижение проектом запланированных результатов, но и несет финансовые риски, включая кредитный риск клиента. В этом случае клиент не принимает никаких финансовых обязательств, кроме обязательства платить компании определенный процент от реальной экономии ресурсов в течение определенного периода времени. Такое обязательство не рассматривается как кредиторская задолженность и не отражается в балансе клиента. При этом доля экономии ресурсов, выплачиваемая компании в контрактах с распределяемой экономией, обычно выше, чем в контрактах с гарантированной экономией, что отражает существенно больший риск и затраты на проценты по привлекаемым кредитам. Очевидно, что, так как компания является сервисной, то наряду с рисками обладает малыми активами, которые может предложить в качестве обеспечения займов, что приводит к высокой

стоимости займов для компании. Безусловно, являясь коммерческим предприятием, энергосервисная компания перекладывает более высокие затраты на проценты по привлеченным займам на клиентов, что приводит к росту доли экономии ресурсов, получаемой компанией. Именно по этим причинам модель контракта с распределяемой экономией стала постепенно утрачивать актуальность.

В случае контракта с гарантированной экономией клиент финансирует проект за счет собственных средств, а компания гарантирует, что экономия энергии в проекте достигнет величины, позволяющей оплачивать проценты по кредиту, привлеченному для реализации проекта (так определяется минимальный гарантированный уровень сбережений в проекте). Клиент берет обязательство по возврату средств, привлеченных для финансирования проекта через банк или лизинговую компанию. Так, если средств от экономии энергии становится недостаточно для оплаты процентов по привлеченному кредиту, компания оплачивает недостающую сумму. В случае, если экономия энергии превышает гарантированную величину, то вся дополнительная экономия обычно распределяется между клиентом и компанией. Конкретные величины доли распределяемой экономии и методы расчета варьируются в зависимости от особенностей конкретного проекта, но общая схема остается прежней.

Важно отметить, что в типовом контракте с гарантированной экономией энергосервисная компания не имеет контрактных взаимоотношений с банком или лизинговой компанией, а предоставляет гарантии только клиенту, и это гарантии того, что проект энергосбережения достигнет запланированных результатов (гарантирует, что уровень экономии будет достаточен для обслуживания привлеченного кредита). Однако компания не гарантирует банку платежи по обслуживанию кредита клиента, и, как следствие, банк или лизинговая компания ограничиваются при принятии решения о выдаче кредита данными о кредитоспособности клиента. Иногда кредитные организации относятся

к гарантиям энергосервисной компании как к мерам повышения кредитоспособности потенциальных заемщиков.

На наш взгляд, энергосервисные компании предпочитают схему контракта с гарантированной экономией, так как кредитные организации более квалифицированы в оценке кредитных рисков, чем компании (в случае контракта с распределяемой экономией компания принимает кредитный риск клиента); при контракте с гарантированной экономией кредит, привлеченный для реализации проекта, не отражается на балансе компании, что приводит к более низким стоимостям заимствований; в контракте с гарантированной экономией кредитный риск отделен от риска отсутствия заданных результатов в проекте (клиент заинтересован в успешности проекта и способствует разрешению возникающих в ходе реализации проблем, так как клиент несет все кредитные риски проекта).

На наш взгляд, представляется возможным сформулировать преимущества, получаемые потребителем при использовании энергосервисных контрактов и услуг энергосервисных компаний. Так, потребитель имеет возможность получить несколько преимуществ использования услуг энергосервисной компании:

- потребителю не требуется отвлекать человеческие и финансовые ресурсы для решения проблем, которые не являются ключевыми для бизнеса, такими как повышение эффективности использования энергии;

- снижение затрат на энергоресурсы имеет очень высокую вероятность, потому что вознаграждение энергоресурсной компании зависит от результатов проекта и реально достигнутой экономии ресурсов;

- оплата услуг энергоресурсной компании осуществляется за счет достигнутой экономии, что не приводит к увеличению нагрузки на существующие денежные потоки потребителя (в результате развития отношений с энергосервисной компанией рождается чистый положительный денежный поток для потребителя);

- потребитель получает доступ к наи-

более актуальным знаниям и технологиям в сфере эффективного использования энергии;

- энергоресурсная компания может обеспечить финансирование проекта, а также предоставить услуги при получении грантов, субсидий и других форм финансовой помощи для реализации проекта;

- проекты, реализованные энергосервисной компанией, начинают положительно сказываться на прибыльности клиента, помогают существенно сэкономить на потреблении энергоресурсов и тепла.

Таким образом, из рассмотренных двух основных моделей работы энергосервисных компаний и моделей формирования договорных отношений между участниками проектов энергосбережения в России применимы обе, то есть в настоящее время возможно структурировать проекты и по модели контрактов с распределяемой экономией, и по модели кон-

трактов с гарантированной экономией. При этом по мере развития рынка энергосервисных услуг, разработки методик оценки энергосервисных проектов и методов снижения рисков будут мотивированными разработки, связанные с возможностью удешевления реализации за счет снижения стоимости привлеченного финансирования при помощи схемы контрактов с гарантированной экономией.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Симония Н.А.* На пути повышения энергетической эффективности // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. 2011. № 5. С. 33–35.

2. *Шафраник Ю.К.* Глобальная энергетика и Россия: ключевые вопросы // Энергетическая политика. 2012. № 3. С. 3–9.