

ПОТЕНЦИАЛ РЕАЛИЗАЦИИ ЭНЕРГОСЕРВИСНОГО КОНТРАКТА

Т. С. Мещерякова, канд. эконом. наук, доцент кафедры менеджмента и инноваций НИУ МГСУ
Д. Л. Нестеров, генеральный директор ООО «Открытый инжиниринг», эксперт UNIDO

Ключевые слова: энергосервисный контракт, обязательное энергетическое обследование, аутсорсинг энергосервисной компании, рынок энергосервиса

На сегодняшний день внедрение мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности позволяет значительно экономить денежные средства. Благодаря применению нового или модернизированного оборудования обеспечивается снижение объема потребления топливно-энергетических ресурсов, а также оказывается положительное влияние на экологическую ситуацию. Эффект заметен как в отдельных регионах, так и в целом по стране. В данном контексте особое значение приобретают механизмы энергосбережения технического и организационного порядка. Одним из них является энергосервисный контракт.

Энергосервисный контракт, который реализуется в форме инвестиционного договора, заключенного организацией-заказчиком с организацией-исполнителем (энергосервисной компанией), является одним из наиболее перспективных механизмов энергосбережения и повышения энергоэффективности. Как уже не единожды отмечалось экспертами, ключевым привлекательным моментом энергосервисного контракта является то, что заказчик не отвлекает из оборота собственные средства на выполнение энергоэффективного проекта. Данный вопрос особенно актуален для бюджетных учреждений, в финансирование которых весьма редко закладываются средства на модернизацию основных фондов. Прежде чем перейти к очередному доказательству выгоды от энергосервисных контрактов в современных российских реалиях, приведем общие данные по состоянию рынка энергосервиса.

Текущее состояние энергосервиса в России

Эффективность применения и использования энергосервисных контрактов подтверждена во всем мире. Россия не стала исключением. С принятием федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении...» механизмам реализации энергосберегающих мероприятий стали уделять значительное внимание во всех сферах экономической деятельности. Особый динамизм энергосберегающие проекты, направленные на повышение энергоэффективности объектов и внедряемые на базе принципов энергосервисного контракта, приобрели в течение нескольких прошедших лет на волне всеобщего тренда ресурсосбережения. Начиная с 2013 года, постепенно происходила демократизация процедур энергосбережения, что выразилось в сокращении обязательных процедур по энергосбережению.

Официальные данные свидетельствуют о том, что к 2017 году рынок энергосервиса в России значительно расширился. Согласно отчетам РАЭСКО по состоянию рынка энергосервиса, в 2016–2017 годах наблюдается колоссальный рост энергосервисных услуг [1, 2]. Несмотря на то, что в 2017 году по сравнению с предыдущим годом наблюдалось снижение количества заключенных контрактов (рис.)¹, их общая стоимость увеличилась. Это характеризует ориентацию рынка на высокозатратные и высокорентабельные энергоэффективные проекты.

Однако достигнутые показатели в течение текущего и следующего годов будет сложно сохранить. По нашему мнению, рынок энергосервиса не находит должной под-

держки на региональном уровне, а современное законодательство не способствует решению имеющихся проблем.

Приведем некоторые аспекты, способные изменить не только формирующийся рынок энергосервиса, но и взятый курс энергоэффективного развития страны.

Обязательное энергетическое обследование отменяется

Первоначально согласно требованиям закона № 261-ФЗ (ст. 16, гл. 4) обязательные энергетические обследования должны были проводить практически все организации, в том числе те, совокупные затраты которых на потребление природного газа, дизельного и иного топлива, мазута, тепловой энергии, угля, электрической энергии превышают 10 млн руб. за календарный год. Благодаря внесенным в 2013 году поправкам² отдельные субъекты вышли из перечня лиц, подлежащих обязательному энергетическому обследованию.

Неоспоримым фактом является то, что обязательное энергетическое обследование стало локомотивом энергосервиса в течение последних лет. Это произошло согласно принципам, заложенным в основу энергоэффективной политики, проводимой правительством страны. Энергетическая экспертиза объектов и выявление проблемных зон в директивном формате позволили получить общее представление о величине энергозатрат, а также сформировать перечень энергосберегающих мероприятий и приступить к их реализации. Собранные статистические

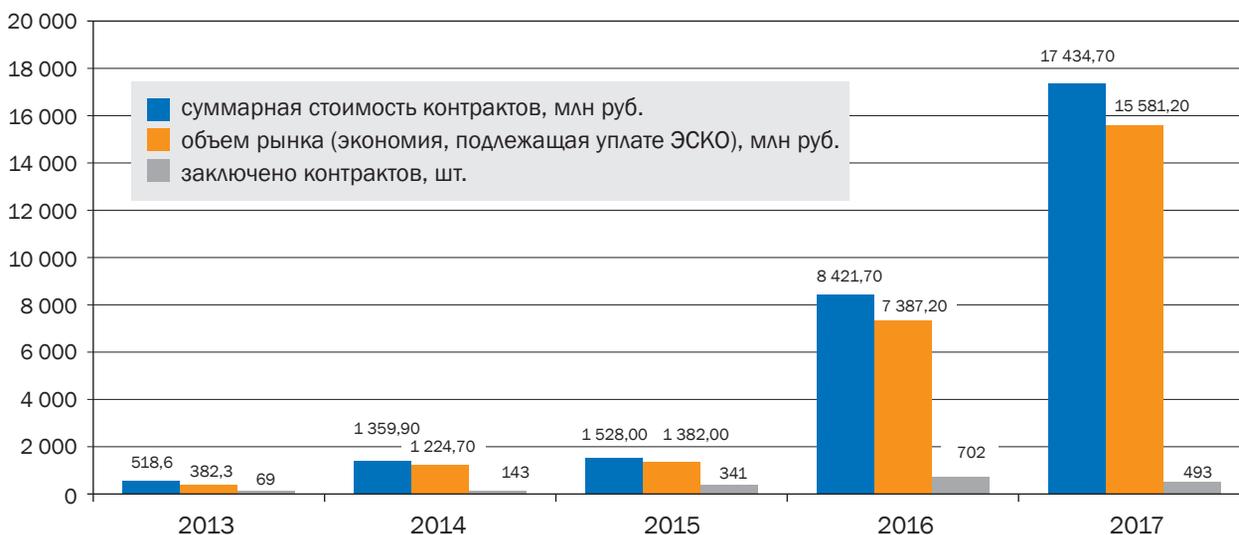


Рис. Динамика рынка энергосервисных услуг

¹ Диаграмма построена на основании данных годовых отчетов РАЭСКО «Обзор российского рынка энергосервиса» за 2016 и 2017 годы. Анализ рынка энергосервиса до 2016 года не проводился, отчеты не формировались, и данные за 2013–2015 годы являются субъективными.

² Федеральный закон от 28 декабря 2013 года № 399-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»».

СПРАВКА

Пример расчета экономии энергетического ресурса за один месяц*

1. Стоимость фактически израсходованного газа определяем по формуле: $C_{г} = V_{г} \times Ц_{г} = 161 \times 113,10$ руб., где $V_{г}$ – объем израсходованного газа за месяц, равный $32\,453\text{ м}^3$, $Ц_{г}$ – цена за $1\,000\text{ м}^3$ газа, равная $4\,965,43$ руб.

2. Стоимость дизельного топлива, которое расходуется в случае непроведения мероприятия: $C_{д} = (V_{г} \times E_{г} / Q_{д}) \times Ц_{д} = 892\,106,83$ руб., где $E_{г}$ – количество тепла, выработанное при сжигании природного газа, составляющее $8\,000\text{ ккал/м}^3$, $Q_{д}$ – теплопроводная способность дизельного топлива, равная $10\,180\text{ ккал/кг}$; $Ц_{д}$ – цена за 1 кг дизельного топлива, равная $34,98$ руб.

3. Фактическая экономия дизельного топлива определяется по формуле $Э_{д} = (C_{д} - C_{г}) / Ц_{д} = 20\,897,48$ кг.

4. Сумма платежа, подлежащая уплате исполнителю: $Д = (C_{д} - C_{г}) \times 67\% = 489\,765,80$ руб.

* Данные приведены на ноябрь 2017 года.



данные обеспечили формирование Государственной информационной системы «Энергоэффективность», позволяющей отслеживать ситуацию для органов исполнительной власти как федеральных, так и отдельных субъектов РФ, а также органов местного самоуправления. ГИС «Энергоэффективность» стимулировала развитие систем технологических требований и разработку отраслевых справочников наилучших доступных технологий.

Однако, наблюдая за тенденциями регулирования вопросов энергосбережения на законодательном уровне, можно сделать вывод: государственная политика предполагает инерционное развитие страны в области повышения энергоэффективности. Так, при обеспечении на первом этапе жестких условий для множества субъектов, как энергоемких, так и с относительно низким уровнем энергозатрат, в дальнейшем ожидается их самодисциплина и личная заинтересованность в сбережении энергоресурсов. Подтверждением является менее чем через полгода вступающий в силу федеральный закон № 221-ФЗ², полностью исключая категорию «обязательное энергетическое обследование». Данное изменение не может не сказаться на рынке энергосервиса. Безусловно, останутся мотивированные заказчики, имеющие значительный потенциал энергосбережения и заинтересованные в реализации проектов с использованием механизма энергосервисного контракта. Востребованность энергосервисных компаний теперь будет определяться весьма узкой и квалифицированной в современном рынке энергосервиса группой субъектов.

Пример реализации энергосервисного контракта

Рассмотрим один из проектов, реализованных с использованием энергосервисного контракта, по итогу обеспечивший выгоду всем участникам проекта.

Объектом исследования являлось бюджетное учреждение, затраты на обеспечение тепловой энергией которого были весьма значительны. Техническое задание от заказчика состояло в переводе котельной на другой вид топлива.

Изначально выработка тепловой энергии осуществлялась модульной котельной с установленной мощностью $2,0\text{ МВт}$, работающей на дизельном топливе. Котельная укомплектована двумя водогрейными котлами КСВ-1,0 с горелками Uniqas PG 80G-AB S RUA, которые могут работать на двух видах топлива: дизельном топливе и природном газе.

Заключение энергосервисного контракта осуществлялось в соответствии с федеральным законом № 44-ФЗ³. Кроме того, заказчик сформировал базовый год⁴, а также определил долю размера энергетического

² Федеральный закон от 19 июля 2018 года № 221-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и статью 9.16 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях».

³ Федеральный закон от 5 апреля 2013 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

⁴ В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 18 августа 2010 года № 636 «О требованиях к условиям энергосервисного договора (контракта) и об особенностях определения начальной (максимальной) цены энергосервисного договора (контракта) (цены лота)» (ред. от 10 декабря 2016 года).

ресурса (дизельного топлива) в натуральном выражении, который должен обеспечиваться энергосервисной компанией за год. Для определения цены контракта на основе экономии энергоресурсов:

- выявлено количество фактически выработанного тепла на основании справки о расходе дизельного топлива ежемесячно за год и данных по теплотворной способности;
- рассчитан уровень годового расхода условного топлива;
- рассчитана годовая потребность в природном газе на основе данных по количеству вырабатываемого тепла и теплотворной способности газа.
- рассчитана фактическая экономия дизельного топлива на основании финансовой разницы дизельного топлива и природного газа к стоимости 1 кг дизельного топлива.

Проведя расчет экономической целесообразности участия в конкурсе, а также возможности подключения объекта к газопроводу, энергосервисная компания подала свое коммерческое предложение.

На сегодняшний день энергосервисный контракт выполнен. По итогам года, являющегося сроком действия данного контракта, энергосервисная компания получила запланированную прибыль, даже с учетом того, что заказчик установил процент, подлежащий уплате исполнителю, 67 % (обычно процент для заказчика в течение действия контракта составляет 10 %, а для исполнителя – 90 %).

Простота и обоснованность расчетов (см. справку) позволяют обеспечить уверенность в успехе энергосервисного контракта для участников проекта. Бюджетное учреждение получило возможность использовать природный газ для выработки тепловой энергии, идущей на отопление и горячее водоснабжение, что позволило избавиться от проблемы постоянной закупки, транспортировки и хранения дизельного топлива.

Аутсорсинг энергосервисной компании

Реализация крупномасштабных проектов с высоким уровнем цены лота и, соответственно, высоким уровнем экономии не под силу малому бизнесу. При этом именно малый бизнес может обеспечивать основной рынок энергосервисных услуг, поскольку крупным игрокам механизм реализации энергосберегающих мероприятий с «растянутым» эффектом неинтересен. Ситуацию усугубляют современные экономические условия хозяйствования: налоги, зарплаты, проценты по кредиту. Получение ежемесячной или ежеквартальной прибыли при

реализации энергосервисных контрактов растягивается на годы. Без поддержки государства энергосервисные контракты с каждым месяцем становятся все менее привлекательными.

Одним из возможных выходов из данной ситуации является аутсорсинг энергосервисной компании или наем специалистов по энергосервису организацией заказчика энергосервисных услуг. Имея за плечами опыт реализации энергосберегающих мероприятий, специалисты произведут подбор наиболее целесообразных мероприятий и порекомендуют их к исполнению.

Аргументом в пользу такого предложения является то, что часто у энергоемких компаний отсутствуют специалисты, способные профессионально разработать реальную программу энергосбережения. Приведем простой пример по выбору ценовой категории при расчете за энергоснабжение. Электроэнергетика России в последние годы находится в постоянной бифуркации – происходят изменения всех ее сфер. В связи с этим вместо устанавливавшихся ранее тарифов на электроэнергию для юридических лиц возникли так называемые рыночные цены на электроэнергию, которые формируются на оптовом рынке электроэнергии на основании спроса и предложения. Поэтому цены на электроэнергию на оптовом рынке изменяются ежемесячно под влиянием указанных факторов, в результате чего для конечных потребителей на розничном рынке они также постоянно меняются. В этом вопросе большинство организаций некомпетентны и испытывают непонимание по использованию называемого тарифа.

В заключение отметим, что, несмотря на почти десятилетний период становления, сопровождающийся бурным развитием и затухающим интересом, а также поиском путей для реализации потенциала механизма, рынок энергосервисных контрактов до сих пор окончательно не сформировался. Однако имеющийся опыт реализации энергосервисных контрактов и наличие потенциала энергосбережения для потребителей энергоресурсов с ограниченными инвестиционными ресурсами свидетельствуют о значимости рынка энергосервиса, а значит, о потребности в его развитии.

Литература

1. Обзор российского рынка энергосервиса за 2016 г.: <http://www.gbuce.ru/media/files/20170807/ko2.pdf>.
2. Обзор российского рынка энергосервиса за 2017 г.: <http://www.no-e.ru/upload/iblock/418/Краткий%20обзор%20рынка%20энергосервиса%202017.pdf>. ■