

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭНЕРГОСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Митрохин В. В., Ульянов О. В.

ФБГОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева», Саранск, Россия (430005, Саранск, ул. Большевикская, 68), dep-general@adm.mrsu.ru

В статье рассмотрены проблемы формирования отечественного рынка энергосбережения, связанные с отсутствием проработанной законодательной и методической базы; низким уровнем инвестирования в энергосбережение, особенно на долгосрочный период, отсутствием эффективных механизмов преодоления сопутствующих рисков. По мнению авторов, исправить сложившуюся ситуацию и выступить катализатором развития рынка энергосбережения могут энергосервисные компании. В статье был рассмотрен рынок энергосервисных компаний в России и раскрыты основные достоинства использования услуг энергосервисных компаний, которые включают: применение инвестиционного энергоаудита, закупку и поставку энергосберегающего оборудования силами ЭСКО, принятие на себя инвестиционных рисков энергосервисными компаниями, финансирование проектов, в том числе за счет средств энергосервисных компаний. Дополнительно были раскрыты модели финансирования проектов по энергосбережению с участием энергосервисных компаний. Отдельным блоком было исследовано состояние рынка ЭСКО в Республике Мордовия и дана оценка возможности ОАО «Мордовской энергосбытовой компании» выступить в качестве энергосервисной компании на энергосервисном рынке Республики Мордовия.

Ключевые слова: энергосбережение, энергосервисные компании, страхование рисков, энергоаудит, энергосберегающее оборудование, рынок энергосбережения.

DEVELOPMENT OF ENERGY SERVICE COMPANIES IN RUSSIA

Mitrokhin V. V., Ulyankin O. V.

Mordovia State University. NP Ogareva, Saransk, Russia (430005, Saransk, street Bolshevist, 68), dep-general@adm.mrsu.ru

In this article we analyzed the problems of formation of the domestic energy market, related to the absence of developed legal and methodological framework, low levels of investment in energy efficiency, especially in the long term, the lack of effective mechanisms to overcome the associated risks. According to the authors, to rectify the situation, and a catalyst for the development of energy saving market are energy service companies. In this article we analyzed the market of energy services companies in Russia and covers the main advantages of using the services of energy service companies, which include the application of the investment of energy audit, procurement and delivery of energy-efficient equipment by ESCO, taking on investment risk energy service companies, project financing, including through means of energy service companies. Extras were disclosed funding model of energy efficiency projects involving energy service companies. A separate block has been investigated condition ESCO market in the Republic of Mordovia and the evaluation of the possibility of "Mordovia Energy Retail Company" to act as an energy service company in the energy service market of the Republic of Mordovia.

Key words: energy efficiency, energy service companies, insurance risk, energy audit, energy-saving equipment, energy-saving market.

Введение

Вопросы реализации проектов в области энергосбережения на отечественных предприятиях и организациях в современных условиях являются чрезвычайно значимыми. Безусловно, тому имеется целый ряд разных причин: рост тарифов на электроэнергию в условиях сохранения высокой доли энергетических затрат в издержках

производства²; необходимость снижения затрат и экономии средств, вызванная значительным моральным и физическим износом основных фондов; решение экологических проблем, возникающих в результате усиления антропогенного воздействия общества на окружающую среду; повышение конкурентоспособности предприятий, обусловленное вступлением России в ВТО и иные. Следует отметить, что последний фактор имеет особую природу, поскольку отечественные предприятия уже столкнулись с серьезными вызовами, характеризующимися, с одной стороны, возросшими проблемами в продвижении своей продукции на внешние рынки, с другой стороны – угрозой потерять удерживаемые позиции на рынке внутреннем. К сожалению, низкая энергоэффективность отечественной экономики продолжает выступать существенным препятствием как для обеспечения устойчивого положения российского бизнеса, так и для достижения экономического роста. По данным Международного энергетического агентства энергоемкость ВВП России в 11 раз выше, чем в Германии, в 6 раз выше, чем в Канаде, в 4 раза больше, чем в Польше. Уменьшение этого разрыва будет означать не только прямую экономию для отдельных предприятий, но и повышение конкурентоспособности российских производителей в целом [5].

Решение данной проблемы на практике предполагает реализацию и внедрение целого комплекса мероприятий по энергосбережению. Данные мероприятия, как правило, включают в себя:

- проведение энергетического обследования предприятия (идентификация проблемы);
- разработка плана мероприятий по внедрению системы энергосбережения (повышению эффективности использования энергоресурсов);
- реализация мероприятий по внедрению энергосберегающих технологий;
- регулярная проверка с целью поддержания приемлемого уровня энергоэкономии с учетом возможных изменений экономической среды и проч.

По сути, речь должна идти не столько об оптимизации на предприятиях имеющихся, либо внедрении принципиально новых энергосберегающих технологий, сколько о формировании на основе реализации данных мероприятий системы энергетического менеджмента, позволяющей прогнозировать и контролировать процессы выработки, транспортировки и использования необходимого объема энергоресурсов с целью обеспечения хозяйственной деятельности предприятия.

² По оценкам специалистов доля энергетических затрат в издержках производства на отечественных предприятиях составляет в среднем 8–12 % и имеет устойчивую тенденцию к росту [2].

Создание подобной среды в сфере энергоэкономии, энергоконтроля и аудита в условиях отсутствия сформированного рынка энергосервиса весьма проблематично. До недавнего времени реализация мероприятий в сфере энергосбережения осуществлялась предприятиями и организациями исключительно собственными силами, как правило, по своему усмотрению, путем передачи на аутсорсинг инжиниринговым компаниям, либо в рамках реализации отдельных лизинговых программ. При этом специалистами отмечается наличие разнообразных проблем правового, экономического, финансового, технологического, социального характера, обусловленных неразвитостью отечественного рынка энергобизнеса. По мнению зарубежных и отечественных специалистов, наиболее значимыми причинами сложившейся ситуации являются следующие [8, 9]:

- отсутствие проработанной законодательной и методической базы;
- непривычность концепции энергосбережения для менталитета финансового менеджмента отечественных предприятий и организаций;
- недостаточность наработанных финансовых и организационных технологий реализации энергосберегающих мероприятий;
- нежелание финансовых институтов инвестировать в энергосбережение, особенно на долгосрочный период;
- отсутствие эффективных механизмов преодоления сопутствующих рисков;
- недостаточная проработка системы мотивации персонала по повышению энергоэффективности и энергосбережению и др.

Исправить сложившуюся ситуацию и выступить в некоторой степени катализатором повсеместного внедрения проектов по энергосбережению могут энергосервисные компании (далее ЭСКО), в задачи которых входит предоставление услуг и/или выполнение мероприятий по повышению энергоэффективности, в том числе на основе собственных средств с целью извлечения в будущем дохода за счет экономии энергии на объектах заказчика.

Формирование рынка энергосервисных компаний стало возможным благодаря принятию в 2009 году Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Принятие данного закона позволило определить комплекс правовых, экономических и организационных мер, направленных на стимулирование энергосбережения и повышение энергоэффективности. В основу реализации данных мер заложены следующие принципы:

- эффективное и рациональное использование энергетических ресурсов;

- поддержка и стимулирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- системность и комплексность проведения мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности;
- планирование энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- использование энергетических ресурсов с учетом ресурсных, производственно-технологических, экологических и социальных условий [3].

По сути, речь идет о формировании базовой архитектуры для развития энергосервисного бизнеса в России, его превращения в важный инструмент национального развития. Первый энергосервисный контракт был заключен в 2010 году между Пансионатом ветеранов труда № 9 Северо-Западного округа города Москвы и Первой национальной энергосервисной компанией. На сегодняшний день в России насчитывается уже 76 энергосервисных компаний, которые сконцентрированы преимущественно в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области [4]. При этом рынок энергосервиса, по оценкам специалистов, представлен двумя основными видами энергосервисных компаний [1]:

- собственно специализированные энергосервисные компании, осуществляющие полный комплекс услуг по энергосервису;
- компании-поставщики энергии, оказывающие, как правило, отдельные (профильные) функции энергосервисных структур.

Основными достоинствами использования услуг энергосервисных компаний для предприятия-заказчика являются следующие:

во-первых, это организация и проведение энергосервисной компанией на предприятии-заказчике инвестиционного энергоаудита. Инвестиционный энергоаудит, базирующийся на всесторонней оценке деятельности предприятия на предмет выявления возможностей оптимизации потребления энергетических ресурсов, включает все необходимые расчёты по достижению запланированного уровня экономии, что отличает его от традиционного (обычного) энергоаудита. Результатами последнего являются преимущественно общий обзор энергопотребления объекта, а также рекомендации по наиболее очевидным мерам энергосбережения и областям, требующим дополнительного исследования. Исходя из данных различий, принято выделять две типовые схемы взаимодействия со специализированными сервисными компаниями в рамках реализации проектов в сфере энергосбережения: 1) *традиционная*, при которой привлечение специализированной энергокомпании осуществляется с целью разработки и обоснования энергосберегающих мероприятий и проектов; 2) *на основе перфоманс-контракта*, предполагающая

комплексную реализацию энергосберегающих проектов с привлечением энергосервисной компании, возмещением расходов и получением прибыли из достигнутой экономии;

во-вторых, закупка и поставка энергосберегающего оборудования силами ЭСКО, что гарантирует приобретение оборудования у надежных поставщиков и по приемлемым ценам.

Данная гарантия обеспечивается тем, что в случае расхождения качества и цены оборудования соответствующим оптимальным значениям, заложенным в проекте, затраты энергосервисной компании не окупятся в установленный срок;

в-третьих, принятие на себя инвестиционных рисков энергосервисными компаниями.

Принято выделять две основные группы рисков, с которыми сталкиваются энергосервисные компании в процессе своей деятельности [7]:

- риски технического характера;
- экономические риски.

Технические риски проявляются при непосредственной работе с энергосберегающими проектами, и в соответствии с устоявшейся практикой почти весь спектр данных рисков несет на себе энергосервисная компания. К ним относятся:

- риски ошибочной оценки инвестиционных затрат; недостижения запланированного уровня экономии ввиду неправильных расчетов на этапе энергетического обследования и планирования комплекса необходимых мероприятий; несоответствия мощности закупленного оборудования, заложенной в проекте; неправильно проведенных работ и мероприятий по увеличению уровня энергосбережения;
- риски форс-мажорных обстоятельств, в частности, риски срыва проектов из-за пожара, затопления, или воздействий стихии на объекты заказчика.

Экономические риски проявляются независимо от технической квалификации проекта. Как правило, энергосервисные компании разделяют данные риски с другими участниками – потребителями энергии, финансовыми учреждениями и проч. К наиболее важным в данной группе рискам относятся следующие:

- риск изменения цен на энергию. В случае уменьшения цен на энергию полученная экономия затрат в рамках энергосберегающих мероприятий может оказаться недостаточной для покрытия инвестиционных затрат. Как показывает практика, ЭСКО отвечают за экономию только физических единиц оборудования; весь риск изменения цен на энергию несет обычно потребитель энергии. Этот риск, несмотря на его российскую специфику, крайне неприятен. Частично его можно снизить путем консервативной оценки эволюции цен на энергию и анализом чувствительности проекта к изменению цен;
- риск банкротства потребителя энергии, что автоматически ведет к невозможности финансирования инвестиционных расходов. Данный риск характерен для финансовых

инвесторов (кредитные организации, лизинговые компании, производители сберегающего оборудования и др.). ЭСКО тоже могут нести этот риск в случае, когда выступают перед заказчиком в роли инвестора;

– риск ошибочного расчета производственного плана имеет те же последствия, что и риск банкротства компании. Получаемая экономия не в состоянии покрыть инвестиционные затраты, а потребитель энергии попадает в экономические затруднения;

в-четвертых, участие в финансировании инвестиционных проектов энергосервисных компаний. В целом принято выделять следующие модели финансирования энергосервисных проектов [5]:

– реализация энергосберегающих мероприятий на основе софинансирования энергосервисными компаниями. Данная модель может предусматривать как частичное, так и полное участие энергосервисных компаний в финансировании инвестиционных проектов, что в любом случае позволяет экономить предприятию-заказчику в случае дороговизны привлечения заемных ресурсов. Однако подобная ситуация, как свидетельствует мировой опыт, будет сохраняться именно в период формирования рынка энергосервиса, когда самостоятельное решение финансовых проблем энергосервисными компаниями осуществляется в условиях отсутствия интереса у финансовых институтов³;

– финансирование энергосервисных проектов с использованием средств специализированных фондов. Последние могут представлять собой форму участия как региональных органов государственной власти (органов местного самоуправления), так и международных финансовых источников в реализации энергосберегающих мероприятий. Данная модель, выступая эффективным способом решения проблемы организации финансирования проектов в сфере энергосбережения, тем не менее не получила достаточного распространения в отечественной практике. Прежде всего, в силу слабой финансовой базы регионов, «хронического безденежья местного самоуправления»; что же касается привлечения международных фондов в сферу энергорынка, то последние реализуют избирательную тактику в отношении российских структур;

– финансирование проектов с привлечением средств кредитных институтов. Как уже отмечалось, низкая активность институтов банковской сферы в кредитовании

³ Кредитные институты, рассматривающие варианты взаимодействия с энергосервисными компаниями, при решении вопроса о кредитовании традиционно придерживаются высоких процентных ставок. Согласно данным экспертов, кредитование проектов в сфере энергосбережения осуществляется под 14 и более процентов, что существенно снижает размер экономии, остающейся в распоряжении заказчика и ЭСКО.

энергосервисных проектов обусловлена слабым уровнем развития отечественного рынка энергосервиса; наличием высоких транзакционных издержек, связанных с выдачей кредитов. Это обуславливает пока что еще «точечное» финансирование банками небольших по размеру и разрозненных проектов, как правило, отличающихся сравнительно быстрым сроком окупаемости. В дальнейшем, по мере осознания перспективности развития данного сегмента рынка, будет происходить формирование устойчивого конкурентного рынка предложений со стороны институтов финансовой сферы.

Для отечественного рынка энергосервиса в силу продолжающегося влияния отмеченных ранее деструктивных факторов характерны сравнительно медленные темпы развития. Тем не менее стоит отметить, что сфера энергосервиса помимо крупных городов России начинает развиваться также и в регионах. Первые энергосервисные контракты заключены в Тульской, Брянской, Томской, Мурманской, Тюменской области. При этом наибольшее развитие получила схема финансирования энергосберегающих проектов с участием коммерческих банков. Данная схема предполагает наличие в регионе кредитных институтов, готовых участвовать в создании новых финансовых продуктов и разделить с предприятием-заказчиком (иными участниками реализации энергосберегающего проекта) риски кредитования.

Международный опыт свидетельствует: наличие грамотной, скоординированной политики в области энергосбережения является главной предпосылкой в достижении эффективности реализуемых мер. Активное участие Республики Мордовия в реализации федеральных программ, в частности, «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года»; реализация «Республиканской целевой программы развития Республики Мордовия на 2013–2018 годы» в части развития инновационных территориальных кластеров и проектов, один из которых – «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением» – создают базовые условия для формирования в регионе комплексного государственного управления энергосбережением. При этом немаловажную роль в системе регулирования энергосберегающей деятельности будут играть:

- обеспечение в республике благоприятного инвестиционного климата при осуществлении энергосберегающих мероприятий;
- ускоренная амортизация энергосберегающего оборудования;
- страховая поддержка энергосберегающих проектов и др.

Согласно положениям программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Мордовия на 2011–2020 годы» только 11 % из 11 млрд рублей, запланированных на реализацию программы, будут выделены из бюджета, остальные 89 %

планируется привлечь посредством внебюджетных источников. Представляется, что энергосервисные компании, как представители совершенно уникального вида бизнеса, прекрасно подошли бы в данном случае на роль частных инвесторов. В условиях острой недостаточности средств для проведения мероприятий по энергосбережению, с одной стороны, и достижения гарантированного уровня экономии энергии, с другой, ЭСКО могут активно способствовать реализации энергопрограмм на должном уровне по срокам, затратам и качеству.

На сегодняшний день в Республике Мордовия согласно реестру энергосервисных компаний зарегистрирована всего одна компания – ОАО «Мордовская энергосбытовая компания». Ее основной вид деятельности – поставка электрической энергии конечному потребителю (физическим и юридическим лицам). Перечень услуг, оказываемых данной компанией и относящихся к энергосервису, включает в себя [6]:

- организация на предприятии энергоаудита;
- создание автоматизированных информационно-измерительных систем коммерческого учета электроэнергии;
- установка приборов учета электроэнергии.

Данный перечень относится к первоначальному этапу реализации энергосервисных контрактов, поскольку охватывает исключительно организацию и проведение на предприятии-заказчике энергетического обследования, а также установку приборов учета электроэнергии. К сожалению, остальные этапы, такие как организация инвестиционного энергоаудита; закупка, установка и пуско-наладка энергосберегающего оборудования; энергомодернизация зданий; работа с персоналом заказчика по отработке схем энергосбережения и другие – компания не реализует.

Подобные случаи, когда поставщик энергии является одновременно энергосервисной компанией, реализуя при этом далеко неполный перечень энергоуслуг, типичны для большинства российских регионов и объясняются как начальным уровнем развития в стране рынка энергосервиса, так и недостаточным пока уровнем компетенций первых энергосервисных компаний, наличием повышенных рисков в данной сфере, а также, как ни парадоксально, слабым уровнем доверия к энергосервисным компаниям со стороны потенциального заказчика. Последнее в значительной степени обусловлено участившимися случаями реализации фиктивных энергоуслуг со стороны структур, намеренно позиционирующих себя как энергосервисные организации. Эти организации, пользуясь незнанием законов со стороны заказчика, под видом жизненно необходимого для него энергоаудита ограничиваются фрагментарным проведением энергетического обследования (что носит обязательный характер в соответствии с требованием Федерального закона №

261-ФЗ «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности»), оставляя впоследствии заказчика с нереализованными проектами.

Стоит также отметить и некоторую противоречивость ситуации, когда поставщик энергии выступает в качестве энергосервисной компании: возникает необходимость выбора между ростом прибыли за счет увеличения энергопоставок (в том числе и энергонезэффективным предприятиям) и необходимостью проводить масштабные компании по рационализации энергопотребления, ограничивая при этом себя в будущих доходах. ОАО «Мордовская энергосбытовая компания» выбрала для себя вариант ЭСКО, предпочитая увеличивать объемы поставляемой энергии (и, соответственно, доходы) за счет поиска новых потребителей и реализации новых услуг, в том числе и услуг энергосервисного характера.

В республике возможности для применения энергосервиса огромны: практически вся бюджетная инфраструктура, находящаяся на балансе республиканского и местных бюджетов, должна быть переоборудована согласно последним стандартам в области энергосбережения. Далее, это промышленные, сельскохозяйственные и иные предприятия республики, остро нуждающиеся в оптимизации своей деятельности, особенно в условиях усиления внутренней и внешней конкуренции: ОАО Консервный завод «Саранский», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО Завод «Саранскабель», ОАО «МордовСпирть», группа компаний «Талина» и другие. Соответственно, возможности единственной компании в Мордовии, даже при условии расширения предлагаемого ассортимента энергоуслуг, повышения стандартов качества в области энергосервиса, крайне ограничены. Практически не сформирована даже сама бизнес-среда на рынке энергосервиса в республике. Тем не менее следует отметить активную региональную экспансию ведущих российских энергосервисных компаний, в частности: Энергосервис «Группа Пик», ООО «Первая национальная энергосервисная компания», ООО «Центральная энергосервисная компания» и др. При этом имеющееся на данном этапе у ОАО «Мордовская энергосбытовая компания» как у поставщика энергии неоспоримое преимущество перед возможными конкурентами – наличие информационной базы данных об имеющихся и потенциальных заказчиках: объемы поставляемой/потребляемой энергии, финансовое состояние предприятий, стабильность и характер деятельности и другие (а именно эти показатели лягут в основу будущих энергосервисных контрактов) – в современных условиях ведения бизнеса имеет исключительно краткосрочный характер.

Список литературы

1. Антонычев С. В. Энергосервис: проблемы и позитивные примеры // Энергосбережение. – 2012. – № 7. – С. 30–35.
2. Нестеров П. М., Нестеров А. П. Экономика природопользования и рынок: Учебник для вузов. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2003. – 413 с.
3. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ (с изм. от 05.04.2013) – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132068.html> (дата обращения: 22.06.2013).
4. Реестр энергосервисных компаний [Электронный ресурс]: Государственная информационная система в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности. – Режим доступа: http://gisee.ru/energy_service/company/.html (дата обращения: 23.06.2013).
5. Сиваев С. Б. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перформанс-контрактов в России. Том 1: Энергосервис и перформанс-контракты: возможности и проблемы их реализации в России / Сиваев С. Б., под ред. Грицевич И. Г. – М.: WWF России, 2011. – 109 с.
6. Услуги энергосервиса [Электронный ресурс]: Официальный сайт ОАО «Мордовская энергосбытовая компания». – Режим доступа: http://www.mesk.ru/clients/other_services/.html (дата обращения: 11.06.2013).
7. Федорова Е. Н. Основные риски финансирования энергоэффективных проектов. [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании OCG. – Режим доступа: http://www.ocg.ru/presentation/20_07_11/fedorova.pdf.html (дата обращения: 14.06.2013).
8. Чуксина Е. В. Практика реализации энергосервисных контрактов // Академия Энергетики. – 2011. – № 5. – С. 30–35.
9. Щелоков Я. М. Энергосервис: итоги и решения // Энергосбережение и Водоподготовка. – 2012. – № 5. – С. 19–21.
10. Энергоэффективность в России: скрытый резерв [Электронный ресурс]: Группа Всемирного банка. Центр по эффективному использованию энергии. – Режим доступа: <http://www.cenef.ru>.html (дата обращения: 17.06.2013).

Рецензенты:

Артемьева С. С., д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарева», г. Саранск.

Крутова И. Н., д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и кредита ФГБОУ ВПО «Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева», г. Саранск.