

Энергосервис: машина времени для денег

Владимир Млынчик, генеральный директор Quadro Electric

Сегодня все вокруг находятся в поиске незаурядных идей для бизнеса в непростой экономической ситуации. Я хотел бы рассказать о грандиозном и очень перспективном зарождающемся в нашей стране рынке энергосервиса. По оценкам экспертов, уже сейчас он составляет до 7 трлн рублей. О сфере, которая уже несколько десятков лет с лихвой работает в странах Запада, но только начинается в России, хотя имеет колоссальный потенциал, я не устаю рассказывать всем вокруг. Чтобы с ходу ввести читателя в курс дела, приведу сравнение рынка энергосервисных услуг с фондовым рынком. По сути, фондовый рынок является механизмом перераспределения свободного капитала. Так вот энергосервис – это тоже перераспределение, но не свободного капитала, а электрических мощностей с использованием механизмов энергосбережения. При этом положительным отличием от рынка ценных бумаг здесь является наличие жестких гарантированных источников возврата средств. Но обо всем по порядку.

С чего началось энергосбережение в России

Официальным началом эры энергосбережения у нас в стране принято считать конец 2009 года, когда Дмитрий Медведев подписал Федеральный закон № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...». (Хотя еще ранее в 1996 году был принят закон № 28-ФЗ «Об энергосбережении», который так и не заработал в полной мере и утратил силу в связи с принятием 261-го закона – прим. ред.). Закон обязал более полумиллиона юридических лиц (в основном бюджетников) пройти процедуру обязательного энергетического обследования в срок до 31 декабря 2012 года. Большинство организаций сделали это и обзавелись энергетическими паспортами, **однако подошли к делу формально** (формально подошли и энергоаудиторы, и Минэнерго). Напуганные бюджетники не спешили разбираться в заковыристых терминах и не очень заинтересовались туманными перспективами экономии, для достижения которой требовалось где-то изыскивать немалые деньги. Тогда им было важно поскорее получить стопки бумаги – свои энергетические паспорта – и не попасть под штрафы. Этот период можно смело назвать первой пробой пера на пути к энергоэффективной экономике, которая показала, что вливания огромных средств из бюджета не всегда бывают оправданными.

Именно об этом я рассказал президенту Владимиру Путину в ноябре 2015 года. Мой доклад был посвящен тому, что энергоаудит и всеобщая паспортизация на бюджетные деньги, к сожалению, не достигли желаемого эффекта и во многом превратились в формальную процедуру. Бюджетники потратили миллионы рублей на энергоаудит,

получили кипы бумаг с предписаниями, но не поняли, что с этим делать, и спрятали энергопаспорта в шкафах, где они похоронены по сей день.

Этот проект на практике показал, что голая политика не принесет результатов, если деятельность по энергосбережению не станет массовым квалифицированным бизнесом.

Таким бизнесом может и должен (а на Западе уже 20 лет как стал) энергосервис.

Что такое энергосервис?

В профессиональной среде я узнал историю, о том, как энергосервис придумал один американский продавец промышленных станков в эпоху легендарной индустриализации. Он пришел к владельцу завода с предложением поставить там свои станки, которые будут работать быстрее и эффективнее десятков рабочих рук. Производственник не хотел покупать станки: на это у него просто не было лишних денег. Переоборудование – это всегда тяжело и затратно. Тогда предприимчивый продавец станков придумали такую схему:

– Поставив мои станки, - предложил он, – ты начнешь производить продукт в десятки раз быстрее, чем руками, и многократно увеличишь свою прибыль. Давай поступим так: я дам вам станки бесплатно, а расплатишься ты за них позже – уже из заработанных за счёт модернизации средств.

Именно так работает энергосервис. Чтобы переоборудовать свое предприятие, учреждение, даже город, если угодно, на энергосберегающее оборудование (в основном системы освещения), не нужно изыскивать и тратить свои деньги. Энергосервисная компания привлекает их со стороны, меняет светильники, а довольный собственник начинает платить за электроэнергию в два раза меньше, и из этих сэкономленных средств за пару лет покрывает стоимость переоснащения. Не правда ли, почти гениально?

Как это работает в теории?

Если говорить формальным языком, то энергосервисный контракт – это особый вид договора, который направлен на снижение **трат на электроэнергию** за счет внедрения энергосберегающих технологий.

Механизм реализации энергосервисных контрактов таков: организация, желающая осуществить модернизацию системы освещения, заключает контракт с энергосервисной компанией, которая проводит весь комплекс работ по внедрению энергосберегающих технологий и техники за счет привлеченных ей же кредитных средств.

Сэкономленные заказчиком средства идут на возврат привлеченных средств и оплату услуг энергосервисной компании.

Договор при этом заключается только между заказчиком и энергосервисной компанией. Именно она осуществляет энергоаудит предприятия, составляет план модернизации, сама разрабатывает схемы финансирования и привлекает средства, а затем и выполняет все работы по переоснащению энергосистем и приборов учета. Обязательным условием является установка умной системы мониторинга электрооборудования, через которую энергосервисная компания следит за процессом экономии в режиме реального времени, а потом передает её заказчику. Через неё можно, например, мгновенно увидеть незаконные подключения к вашей сети.

Энергосервисная компания заинтересована в достижении положительного результата, потому что её прибыль и сроки возврата привлеченных средств напрямую зависят от размера сэкономленных заказчиком средств. Это пугает заказчика, которому не придется, если ничего не будет работать, еще пять лет выплачивать кабальный кредит.

На Западе энергосервисная детальность успешно функционирует на протяжении нескольких десятков лет и является неотъемлемой частью энергосбережения и энергетической эффективности. Там она подкреплена четкой нормативно-правовой базой и грандиозными финансовыми возможностями.

Перспективы в России

Хотя в нашей стране сфера энергосбережения молода и неказиста, хочу отметить, что, несмотря на многочисленные проблемы и провалы в этой области, наше законодательство непрерывно трансформируется, дополняется, выходят поправки и уточнения, которые помогают постепенно упростить и развить эту отрасль. Недавно, например, вышли правила заключения энергосервисных контрактов для муниципальных образований. Благодаря им, главы небольших поселений могут без копейки бюджетных средств менять освещение у себя на территориях.

Энергосервисный кейс

Моя компания, кстати, уже успешно выполнило несколько таких проектов в Ленинградской области (Приозерск и Кузнечное). Инвестировали средства в модернизацию, поменяли светильники на светодиодные, создали систему он-лайн учета: довольны жители, которым теперь более светло, довольны власти, которые во время аудита нашли кучу нелегальных подключений, а потом переоборудовались, платят в два раза меньше, скоро спокойно окупятся и начнут приносить прибыль.

С каждым месяцем все больше людей понимают, что рынок энергосервиса имеет в нашей стране огромный потенциал.

Кому пригодится энергосервис?

- **Предпринимателям**

Причем как собственникам предприятий, которые хотят обзавестись новым оборудованием или высвободить дополнительную мощность (высвобождение мощностей – еще один огромный плюс энергосервиса. Когда благодаря переоснащению, вы начинаете потреблять 250 кВт вместо 500, а освободившуюся мощность полезно задействовать и пустить, к примеру, на развитие), так и тем, кто ищет идею для бизнеса.

Для справки: в Российской Федерации имеется около 7,5 млн светоточек муниципального освещения. Объем потребления: около 5 млрд кВтч/год, что составляет приблизительно 17 млрд рублей расходов на электроэнергию со стороны муниципалитетов. Помимо этого около 15 млрд рублей муниципалитеты ежегодно тратят на обслуживание и замену светильников. Сколько могут заработать предприниматели?

- **Главам муниципалитетов**

Как и говорилось выше, необходимо только найти энергосервисную компанию, которая проведет аудит, оценит потенциал экономии и предложит замену электрооборудования за свои деньги.

К сожалению, существует проблема с финансовыми инструментами для реализации энергосервиса. В России инструменты долгосрочного финансирования отсутствуют как таковые. Банки боятся брать на себя риски по финансированию энергосервисных контрактов, потому что энергосервисные контракты мало распространены и пока еще необычны. Для успешной реализации проектов энергосервисные компании должны иметь значительный финансовый рычаг, а возврат денежных средств является долгосрочным и происходит в течение 5-6 лет.

Поэтому сегодня энергосервисные компании, которые уже начали появляться на рынке, действуют с помощью инвесторских и лизинговых средств. Я полагаю, что изменение политики банков не за горами, так как рынок начинает набирать обороты, а кроме того, с каждым месяцем совершенствуются технические возможности производителей электрооборудования. Именно благодаря им энергосервис когда-то и поймал первую волну широкого распространения.

Для справки

Первый бум энергосервиса начался в США, когда появились люминесцентные лампы, которыми принялись заменять лампы накаливания. Сегодня мы точно также переживаем бум светодиодов, которые дешевеют с каждым днем. И если раньше из иллюминатора самолета зарево городов виделось нам исключительно оранжевым, как

свет старых ламп, то с наступлением эпохи светодиодов города погружаются в благородный лёд светодиодов.

Все любят велосипеды

В заключение хочу привести такой пример непосредственно для предпринимателей. Допустим, вы производите велосипеды. Всем известно, что велосипед – это прекрасная вещь, и все мы любим велосипеды. Однако, это не отменяет того факта, что вам как производителю еще только предстоит найти своего покупателя. Того человека, который придет и обменяет свои деньги на ваши велики. Каждый предприниматель наряду с необходимостью создания продукта вынужден заниматься непрерывной охотой за денежными потоками. Беспрецедентная же **уникальность энергосервиса состоит в том, что денежный поток не нужно искать - он уже тут: люди платят бытовым компаниям баснословные деньги за электричество каждый день. И сегодня у вас есть волшебная возможность просто перенаправить это поток в иное русло, приложив немного сил и труда.**

Именно это, несмотря на все сложности данного заковыристого рынка, заставляет меня верить в идею энергосервиса. Пусть непростую, слегка авантюрную в России, но точно способную повлиять на экономику нашей страны, вдохнув в неё чуть-чуть спасительной электрической силы.