

ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ

Андреев Дмитрий 4-13 НГО

Энергосервисный контракт

- Энергосервисный контракт — договор, предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергоресурсов заказчиком. Возврат средств затраченных на мероприятия предусмотрен за счет экономии расходов энергоресурсов.
- При этом заказчик не вкладывает свои средства в реализацию мероприятий по энергосбережению а только перечисляет на счет энергосервисной компании (ЭСКО) сэкономленные средства после модернизации, если такая экономия будет достигнута.



Преимущества

**Сокращение
затрат
на энергоресурсы**

+

**Модернизация
энергооборудования**

➔

**Без дополнительных
инвестиций
Заказчика**

1. Проведение предварительного энергообследования, разработка и согласование с Заказчиком программы энергосберегающих мероприятий (УЭА)
2. Утверждение программы энергосбережения с Энергосервисной компанией (УЭА)
3. Расчет экономии при внедрении программы энергосбережения ресурсов (Энергосервисная компания)
4. Составление и утверждение конкурсной, аукционной документации с Заказчиком и Энергосервисной компанией (УЭА)
5. Инвестиции в проект и привлечение долгового финансирования для реализации программы энергосбережения (Энергосервисная компания)
6. Реализация программы "под ключ". Подтверждение достижения экономического эффекта (Энергосервисная компания)
7. Оплата реализации программы энергосбережения из средств, сэкономленных от снижения затрат на энергоресурсы (Заказчик)
8. Контроль за всеми этапами программы энергосбережения осуществляет Уральское энергетическое агентство.

Содержание энергосервисного контракта

Энергосервисный контракт должен содержать:

- условие о величине экономии топливно-энергетических ресурсов, которая должна быть обеспечена ЭСКО в результате исполнения энергосервисного контракта;
- условие о сроке действия энергосервисного контракта, который должен быть не менее чем срок, необходимый для достижения установленной энергосервисным контрактом величины экономии топливно-энергетических ресурсов;
- иные обязательные условия, установленные законодательством Российской Федерации.



Схема работы энергосервисного контракта



Законодательная основа энергосервиса

Ссылка	Текст
ФЗ №261 «Об энергосбережении», ст. 2, п. 8.	Энергосервисный договор (контракт) – договор (контракт), предметом которого является осуществление исполнителем действий, направленных на энергосбережение и повышение энергетической эффективности использования энергетических ресурсов заказчиком.
ФЗ №261 «Об энергосбережении», ст. 24, п. 1.	Начиная с 1 января 2010 года бюджетное учреждение обязано обеспечить снижение в сопоставимых условиях объема потребленных им воды, дизельного и иного топлива, мазута, природного газа, тепловой энергии, электрической энергии, угля в течение пяти лет не менее чем на пятнадцать процентов от объема фактически потребленного им в 2009 году каждого из указанных ресурсов с ежегодным снижением такого объема не менее чем на три процента.
Бюджетный кодекс РФ, ст. 72, п. 3.	Государственные или муниципальные заказчики вправе заключать государственные или муниципальные энергосервисные договоры (контракты), в которых цена определена как процент от стоимости сэкономленных энергетических ресурсов, на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств. Расходы на оплату таких договоров (контрактов) планируются и осуществляются в составе расходов на оплату соответствующих энергетических ресурсов (услуг на их доставку).
Постановление Правительства РФ №636 от 18.08.2010 г.; ФЗ №44, ст. 108	Определяют требования к условиям контракта на энергосервис и об особенностях определения начальной (максимальной) цены контракта (цены лота).

Типы энергосервисных контрактов

В зависимости от метода оплаты расходов на реализацию энергосберегающего проекта энергосервисные контракты подразделяются на три основные типа:

- **разделение доходов от экономии (Shared Savings);**
- **быстрая окупаемость (First-Out, First Pay-Out);**
- **гарантирование экономии (Guaranteed Savings, Chauffage).**



Разделение доходов от экономии

Энергосервисная компания и заказчик разделяют доходы от экономии затрат на энергию в течение договорного срока.

- Размер доходов от экономии должен быть произведен точно, метод его расчёта должен быть ясен и возможен для проверки. Согласно иностранному опыту, доля заказчика составляет обычно около 20%.
- ЭСКО из своей части дохода погашает долговые обязательства перед кредитными учреждениями и компенсирует собственные затраты.
- ЭСКО принимает на себя повышенный риск реализации проекта. Обязательства заказчика прекращаются с окончанием срока контракта, невзирая на то, были или не были покрыты все затраты проекта.

Быстрая окупаемость

- ЭСКО получает все 100% полученной экономии до момента окупаемости проекта. В отличие от метода разделения доходов данный метод предусматривает предварительное определение и подробное специфицирование затрат на проект. Сотрудничество заканчивается или в случае наступления срока окончания контракта или в случае досрочной компенсации понесённых затрат.
- Комбинация методов «Разделение доходов от экономии» и «Быстрая окупаемость» позволяет нивелировать недостатки обоих методов. Оплата заказчиком на первой стадии заключается в оплате долга внешнему инвестору и покрытии затрат ЭСКО.

Гарантирование экономии

- ЭСКО гарантирует заказчику величину снижения затрат на энергию. В течение срока действия контракта ЭСКО берёт на себя обязательства по покрытию затрат конечных поставщиков энергии. Заказчик не платит по счетам за ТЭР напрямую поставщикам, а ежемесячно выплачивает ЭСКО за посредничество в размере 85-90% первоначальных затрат на ТЭР. Величина фактически полученной экономии не влияет на платежи заказчика. Из платежей заказчика ЭСКО компенсирует затраты на ТЭРП и проект энергосбережения.
- Риск реализации энергосберегающего проекта полностью ложится на ЭСКО.
- Заказчик в любом случае снижает затраты на ТЭР (обычно на 10-15%).
- Однако ЭСКО, с целью максимизации прибыли, может предпочесть менее затратные мероприятия. Естественной реакцией заказчика может быть требование проанализировать все возможные энергосберегающие мероприятия на предмет их эффективности, независимо от затрат на них.

Риски энергосервисных контрактов

Энергосервисный контракт относится к классу долгосрочных контрактов, поэтому в его рамках должны быть:

- установлена сторона, которая несет риски не внедрения энергоэффективного проекта;
- решены вопросы перехода прав собственности на результаты внедрения энергоэффективного проекта (после окончания выплаты вознаграждения);
- рассмотрены проблемы, связанные с досрочным прекращением контракта на всех этапах;
- определено право надзора ЭСКО над осуществлением всех стадий реализации проекта.

К основным рискам ЭСКО относятся:

- риск предоставления заказчиком недостоверной и/или не полной информации как на этапе проведения энергоаудита, так и на этапе эксплуатации;
- риск неквалифицированной эксплуатации заказчиком энергосберегающего оборудования;
- риск неплатежеспособности заказчика.



Основные проблемы и сложности реализации

Основные проблемы и сложности реализации энергосервисных контрактов в России:

- сложность разработки и согласования методик измерения и/или расчета энергосберегающего эффекта;
- сложность отделения эффекта энергосберегающего проекта от внешних факторов;
- сложность заключения многолетних контрактов (в бюджетной сфере);
- трудности доступа к источникам финансирования энергосервисного контракта с минимальной кредитной процентной ставкой. В случае отсутствия масштабного эффекта большая часть экономии будет съедаться банковской процентной ставкой;
- объединение технических рисков с экономическими и финансовыми, что усложняет условия привлечения кредитных ресурсов;
- отсутствие финансовых и страховых продуктов, разработанных специально под энергосервисный контракт;
- отсутствие у потенциальных инвесторов инженерно-технических компетенций для оценки рисков на стадии принятия решения о финансировании энергосберегающих проектов, отсутствие методологии оценки технических и экономических рисков данных проектов.
- отсутствие возможностей по привлечению долгосрочных займов, в том числе по причинам низкой капитализации ЭСКО в РФ. Энергосервисный контракт не признается банками в виде потенциального залога;
- сильный перекося в формулировании жёстких рамок деятельности и обязанностей исполнителя в сравнении с заказчиком;
- проблемы выстраивания долгосрочных инвестиционных отношений с госучреждением в условиях действующего порядка его финансирования в рамках годового лимита;
- ограничения, накладываемые Бюджетным кодексом.

Гарантийные обязательства

- **ЭСКО самостоятельно обеспечивает** привлечение финансирования, а также заключает договоры с поставщиком оборудования и подрядчиком на установку. ЭСКО берет на себя риск исполнения обязательств по контракту и кредитный риск.
- **Гарантия на оборудование** предоставляется поставщиком на срок проекта.
- **Ответственность за обслуживание** и страхование оборудования лежит на Заказчике.
- **Переход права собственности** на оборудование происходит по согласованной выкупной цене после окончания срока действия договора.

Базовые принципы

- 1. **Базовое потребление электроэнергии**, которое фиксируется в ЭСК обязательно должно определяться по приборам учета. Экономия, достигнутая за счет установки приборов учета не может являться энергосервисным контрактом, так как это является переходом от расчетного учета потребления к фактическому.
- 2. **При реализации мероприятий Исполнитель обязан** обеспечить надлежащие условия для осуществления Заказчиком текущей деятельности соответствующие всем нормам, режимам и параметрам работы энергопотребляющих установок, предусмотренным в РФ с учетом функционального назначения.
- 3. **Переход права собственности** от Исполнителя к Заказчику на установленное оборудование происходит по согласованию сторон.





Спасибо за внимание!