Развитие рынка энергосервисных услуг и инвестиций в повышении энергетической эффективности

Алексей Туликов,
генеральный директор Ассоциации «РАЭСКО»

За последние 15 лет в России проведена масштабная работа по формированию и совершенствованию нормативно-правовой базы и иных условий для развития энергосервиса и других инвестиционных форм реализации проектов, связанных с внедрением энергоэффективных технологий. Сформирована палитра разных финансовых и юридических инструментов, которые могут быть использованы для привлечения частного капитала в области повышения энергоэффективности, включая различные формы государственно-частного партнерства и государственно-частного взаимодействия. В России для этих целей наряду с энергосервисом наиболее применимы концессия, лизинг, контракты жизненного цикла, договоры подряда с рассрочкой оплаты (рис. 1).

Данные инструменты предлагают различные подходы к распределению рисков, ответственности и финансовой нагрузки и позволяют при подготовке конкретного проекта выбрать подход, приемлемый для каждой стороны.

Преимуществами энергосервиса по отношению к другим инвестиционным формам выступает относительно быстрая подготовка проекта с проведением закупки от трех месяцев, высокая степень типизации и отработки технических, финансовых и юридических решений. В доминирующей в России модели «разделенной экономии» для заказчика энергосервиса не требуются дополнительные бюджеты, часто вся экономия операционных расходов остается

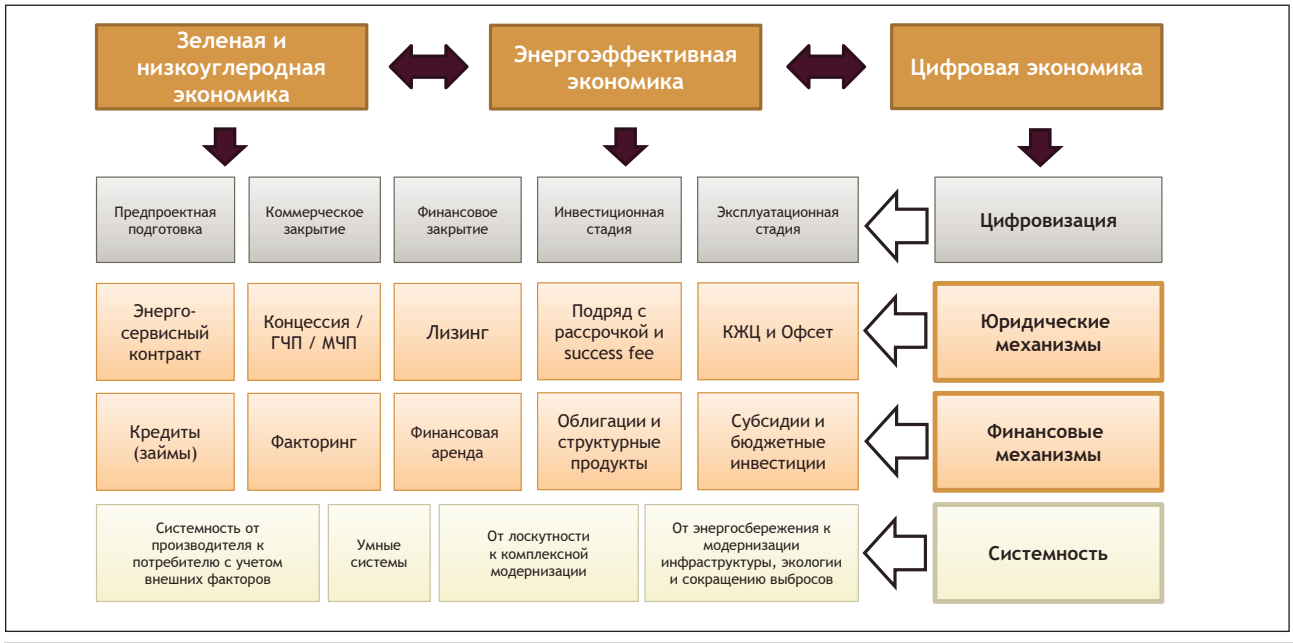


Рис. 1. Развитие инвестиционной деятельности в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности

Количество энергосервисных договоров (контрактов)

№	Ценовой сегмент	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Итого
1	контракты стоимостью менее 100 млн руб., ед.	684	480	751	910	795	955	550	493	5 618
2	контракты стоимостью более 100 млн руб., ед.	10	18	57	30	29	34	14	40	232
3	все контракты, ед.	694	498	808	940	824	989	564	533	5 850

Стоимость энергосервисных договоров (контрактов)

№	Ценовой сегмент	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Итого
1	контракты стоимостью менее 100 млн руб., млрд руб.	5,6	4,6	5,8	6,3	6,3	7,4	4,5	5,0	45,5
2	контракты стоимостью более 100 млн руб., млрд руб.	2,8	15,1	38,4	13,2	12,8	49,9	5,6	46,9	194,7
3	все контракты, млрд руб.	8,4	19,7	44,2	19,5	19,1	57,3	10,1	51,9	230,2





Рис. 2. ***Динамика ключевых показателей рынка энергосервиса 2016–2023 г.г.***

у заказчика, как и причитающаяся ему доля экономии энергии.

На сегодня российская практика энергосервиса охватывает различные сектора и направления, включая классические мероприятия в зданиях бюджетной сферы и жилищном фонде, такие как регулирование систем отопления и модернизация освещения, модернизация уличного освещения, модернизация насосов и систем освещения в коммунальных предприятиях, перевод труднодоступных районов на использование возобновляемых источников энергии, а также различные капиталоемкие мероприятия в промышленности и большой энергетике (рис. 2).

Объем ежегодной контрактации в рамках регулируемых закупок (44-ФЗ, 223-ФЗ) находится в диапазоне от 500 до 1000 энергосервисных контрактов, общей стоимостью от 10 млрд до 60 млрд рублей. Сегодня применение инструментов, которые связаны с использованием кредитных ресурсов, сдерживает высокая ключевая ставка. И рынок энергосервиса также находится под влиянием данного фактора, что не препятствует участникам рынка при недостатке собственной ликвидности осуществлять подготовку проектов и готовиться к их запуску при изменении социально-экономической ситуации.

В процессе развития рынка энергоэффективности интерес его участников к формированию новых инструментов, подходов и продуктов приводил к скачкообразному повышению объема инвестиций. В настоящее время такой рост показывают энергосервисные проекты в электроэнергетике, которые доминируют в общем объеме рынка энергосервисных услуг. Необходимая практика в данной сфере наработана не только у компаний, которые при наличии ликвидности инвестируют собственные средства в проекты по энергоэффективности, но и у организаций ТЭК, институтов развития и финансирующих организаций.

Энергосервис становится одной из тех областей деятельности, которые находятся на стыке «зеленой» экономики и «цифровой» экономики. В результате их взаимодействия энергосервис переходит на новый этап своего развития. Его также называют «ЭСКО 2.0». В настоящее время проходят практическую апробацию новые энергосервисные продукты, связанные с цифровым энергоменеджментом, цифровыми двойниками и комплексными системами управления. Такие технологии не только придают новый импульс развитию энергосервисных договоров (контрактов), но и совместно с энергосервисными мероприятиями интегрируются в более сложные договорные формы, в том числе концессионные соглашения.

Появление и реализация проектов, находящихся на стыке «зеленой» экономики, цифровизации и энергоэффективности, как раз отражает такие качественные изменения и формирует технологические ожидания и требования в отрасли.

При подготовке проектов по внедрению энергоэффективных технологий все более значимую роль играет системный подход, системная эффективность, комплексный анализ потенциала повышения энергоэффективности и его реализация на всей цепочке производства, передачи и использования энергетических ресурсов. В связи с этим в настоящее время повышается интерес к договорам купли-продажи, поставки, передачи энергетических ресурсов, включающие условия энергосервисных договоров, а также к проектам, которые предполагают взаимоувязку концессионных соглашений в сфере тепло- и электроэнергетики с энергосервисными проектами у потребителей.

Удержание достигнутого уровня инвестиционной активности в области энергоэффективности и его повышение связано не только с ожидаемым снижением ключевой ставки, но и с дальнейшим совершенствованием применяемых юридических и финансовых инструментов, в том числе созданием дополнительных возможностей для их сочетания и интеграции, а также гарантий для возврата инвестиций и защиты прав инвесторов.