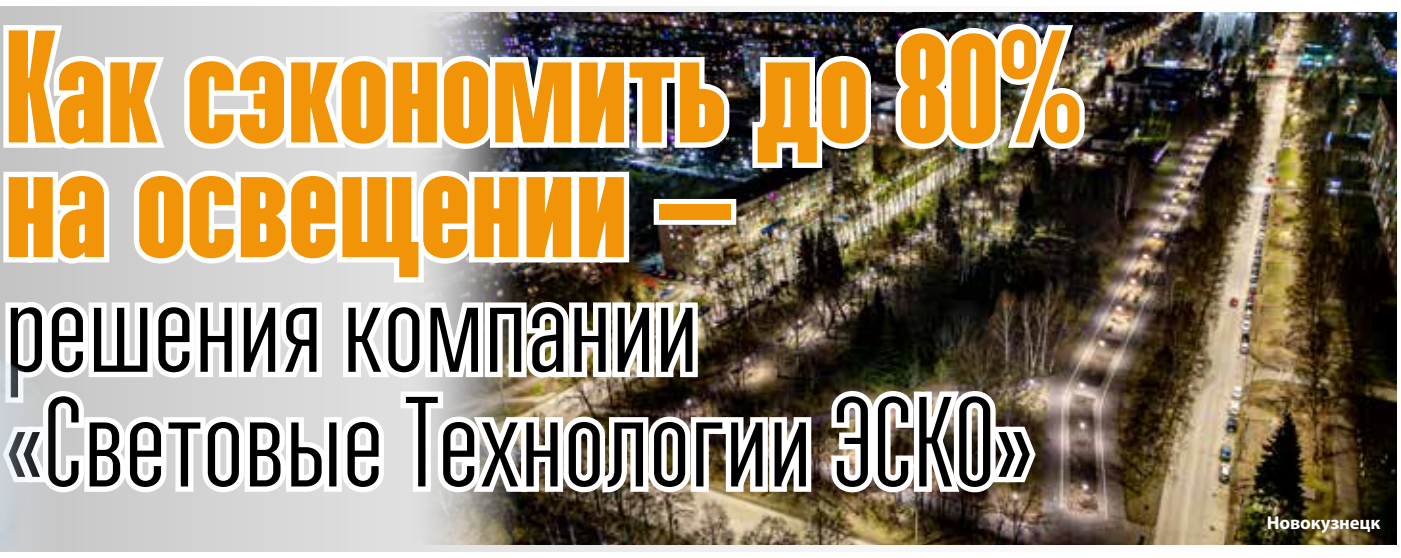


Как сэкономить до 80% на освещении — решения компании «Световые Технологии ЭСКО»


Новокузнецк

ООО «Световые Технологии ЭСКО» в этом году отмечает десятилетие своей работы. За это время компания реализовала более 140 энергосервисных контрактов (ЭСК) в 80 городах и населенных пунктах нашей страны. Проекты компании включены в список лучших практик БРИКС.

Какой эффект дают проекты по повышению энергоэффективности в промышленном, уличном и коммерческом освещении? В чем преимущества механизма энергосервисных контрактов для заказчиков? Каковы перспективы развития рынка энергосервиса в ближайшие годы? Эти и другие вопросы **шеф-редактор «ЭПР» Славяна РУМЯНЦЕВА** задала в ходе Открытого интервью **генеральному директору ООО «Световые Технологии ЭСКО» Алексею АНИКИНУ**.

— Алексей, в 2025 году компания «Световые Технологии ЭСКО» отмечает десятилетие своей работы. Как вы прошли этот путь, каких успехов добились за это время?

— «Световые Технологии ЭСКО» — дочерняя структура Международной группы компаний «Световые Технологии» — ведущего производителя светотехнического оборудования в России.

Наша компания была основана 10 лет назад с целью реализации энергосервисных контрактов и за это время накопила богатый опыт в этой сфере. В портфолио большую долю занимают проекты по модернизации уличного освещения в городах и населенных пунктах. Сегодня общий объем реализованных нами контрактов уже превышает 5 миллиардов рублей.

Эти 10 лет были временем интенсивного роста и развития, и мы полны решимости не останавливаться на достигнутом, продолжая внедрять инновационные решения и расширять свое присутствие на рынке.

— У вас большое количество дипломов, благодарностей, это тоже результат вашей деятельности?

— Да, наши заказчики часто высоко оценивают нашу работу, У нас много почетных грамот и благодарностей, в том числе от глав регионов. Среди памятных подарков есть и те, что связаны с историческими объектами. Например, в Смоленске — городе с богатой историей — мы успешно реализовали энергосервисный контракт по замене уличного освещения.

По завершении проекта обратили внимание, что освещение в Успенском соборе оставляет желать лучшего. Тогда приняли решение заменить устаревшие ламповые светильники за свой счет. Грамота от архиерея стала для нас напоминанием об этом добром деле и нашей ответственности перед историческим наследием.

— Смоленск — один из городов в портфолио «Световых Технологий ЭСКО». А всего таких городов и населенных пунктов более восьмидесяти. Какие еще проекты вам особенно запомнились?

— Первый опыт мы получили во Владимирской области еще в 2015 году. Каждый раз, проезжая по улицам Владимира, я испытываю гордость за проделанную работу: город светлый, безопасный и энергоэффективный. Именно в этом и заключается суть энергосервисного контракта — чтобы освещение работало надежно, жителям было комфортно, и при этом без лишних затрат на электроэнергию.

В числе наших достижений — масштабные цифровые проекты, например в Иваново. Здесь мы внедрили современную систему управления освещением: теперь каждый светильник на центральных улицах города можно контролировать и настраивать дистанционно, что обеспечивает дополнительную экономию и удобство эксплуатации.

Среди ярких примеров — проекты в курортных городах Ставропольского края — Кисловодске и Железноводске, где внедрили современные системы освещения.

Особое место занимают сложные и масштабные задачи, такие как проект в Кочубеевском муниципальном округе Ставропольского края. Здесь большие расстояния между населенными пунктами (до 300 километров), а каждый из его 49 территориальных управлений требовал индивидуального подхода к организации уличного освещения.

— В основном ваши работы связаны с уличным освещением?

— Это самый большой наш объем заказов.

На втором месте — внутреннее освещение социальных объектов: школ, детских садов.

И на третьем — промышленное освещение, которое сейчас начинает развиваться.

— У промышленных объектов свои особенности?

— Безусловно. В прошлом году мы реализовали проект освещения на заводе минеральных удобрений «Невинномысский Азот». На таких предприятиях важна не только энергоэффективность и экономия электроэнергии, здесь действуют строгие нормы охраны труда, а также жесткие требования к оборудованию. Все работы проходили дополнительную проверку и приемку экспертной организацией с международным опытом инспекционных услуг и испытаний, чтобы гарантировать безопасность и надежность системы.

И каждый проект не похож на другой.

— За счет чего проекты компании включены в список лучших практик БРИКС?

Все просто: у нас есть реальные результаты и инновационные решения.

В исследовании РЭА Минэнерго России были отмечены два наших «цифровых» проекта — в сфере уличного и дорожного освещения.

В Железноводске мы интегрировали раздел светотехники в цифровую систему управления «умного города», что позволило снизить энергопотребление более чем на 73% и победить в номинации «Энергетика» Национальной премии за вклад в цифровизацию городского хозяйства «Умный город».

А в Ивановской области на региональных дорогах внедрили интеллектуальную систему управления освещением на базе IoT (каждый светильник подключен к общей базе и адаптируется под погодные условия) и сценарии, обеспечивая безопасность на аварийно-опасных участках и экономию электроэнергии около 71%.

— С какими сложностями приходится сталкиваться при заключении энергосервисных контрактов?

— В сфере законодательства продолжается сложная и кропотливая работа по гармонизации практики применения энергосервисных решений в освещении с действующей нормативно-правовой базой.

Заказчики не всегда полностью понимают суть механизма энергосервиса и то, как он позволяет экономить средства в долгосрочной перспективе. Важно донести, что после завершения действия контракта вся экономия переходит к заказчику. Кроме того, значительная часть первоначальной экономии формируется за счет снижения затрат на эксплуатацию объекта, которые фактически исчезают благодаря модернизации системы освещения.

Кроме того, порой заказчики опасаются ЭСК, зная о негативном опыте некоторых городов, полученном в результате работы с недобросовестными подрядчиками.

Многие сложности, с которыми сталкиваются при реализации энергосервисных проектов, можно эффективно решить с помощью разработанной нами методики — Энергосервис 2.0. Этот подход основан на расчетно-измерительном методе, который оценивает не просто показания приборов учета, а анализирует само оборудование, потребляющее электроэнергию. Такой метод позволяет объективно рассчитывать экономический эффект от внедрения энергосервисных решений.

Уверен, что энергосервис для муниципалитетов и государственных заказчиков именно в части модернизации комплексной системы освещения, — самый быстрый, эффективный и проверенный вариант.

— А какие возможности промышленным предприятиям открываются в рамках энергосервисных проектов?

— Промышленность только выходит на рынок энергосервисных мероприятий. Там, как правило, приходится решать нетривиальные задачи. На предприятиях чаще всего непрерывные циклы производства, и оставить цех без освещения на время проведения работ — проблематично. Поэтому в таких случаях приходится идти более сложным путем.

При этом предприятия заинтересованы в снижении издержек и модернизации освещения с последующей гарантией и сервисом в рамках ЭСК.

Наша задача — предоставить расчет и аргументировать полученные цифры: за счет чего будет достигаться экономия, что это даст предприятию.

Требования к оборудованию в промышленности зачастую гораздо строже, чем в социальных объектах, а порой даже жестче, чем к уличному освещению городов. Оборудование должно соответствовать высоким стандартам по вибростойкости, взрывозащите и другим критериям безопасности и надежности. Кроме того, наши специалисты проходят обязательное обучение и получают допуски для работы на высоте, в сложных условиях, например, на химических предприятиях, строго соблюдая технику безопасности.

Работа с энергосервисными контрактами в промышленности — одно из перспективных направлений для нашей компании.

Благодаря накопленному опыту и профессионализму команды мы готовы реализовывать даже самые сложные проекты в промышленном секторе.

Резюмируя, можно сказать, что рынок энергосервиса будет расти не только в объемах, но и в качестве — выиграют те, кто способен предложить комплексные, инновационные и надежные решения.

Таким образом, будущее энергосервиса — за профессионализмом, цифровизацией и готовностью решать самые сложные задачи.

Беседовала
Славяна РУМЯНЦЕВА

ltesco.com

* На сайте eprussia.ru можно посмотреть видеозапись и полную версию интервью с экспертом.