

## **ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ КАК ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

**Радишевская Е.А.**

**Могилевский государственный университет продовольствия  
г. Могилев, Беларусь**

Реализация программы повышения энергетической эффективности белорусской экономики предполагает активное участие частного капитала в финансировании проектов, направленных на снижение энергопотребления. От успешности решения этой задачи напрямую зависят будущие результаты программы. Сделать инвестиции в энергоэффективность рентабельными для всех участников рынка призваны энергосервисные контракты.

Энергосервисный контракт (энергетический перфоманс-контракт) – договор на внедрение энергосберегающих технологий. Данный договор предполагает выполнение специализированной энергосервисной компанией (ЭСКО) полного комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий на предприятии заказчика за счет привлеченных ЭСКО кредитных средств. Оплата за привлеченные финансовые ресурсы и выполненные ЭСКО работы производится заказчиком после внедрения проекта за счет средств, сэкономленных при внедрении энергосберегающих технологий. Договор обычно заключается на 5-10 лет, в течение которого происходят выплаты [1].

Таким образом, в отличие от традиционного подхода к энергосбережению (где бремя энергосберегающих мероприятий в виде проведения энергоаудита и реализации намеченных проектов ложится на энергетиков предприятий, как непрофильная и второстепенная задача с использованием собственных средств предприятий и несением рисков по реализации проектов) подход на основе энергосервисных контрактов позволяет возложить весь комплекс необходимых мероприятий и риски по достижению заявленных результатов на энергосервисную компанию.

Комплекс мероприятий включает в себя инвестиционный энергоаудит, предусматривающий определение базовых линий энергопотребления, механизмов финансирования и внедрения, а также мониторинга и подтверждения результатов, финансирование, не требующее собственных средств предприятий, и, наконец, реализация мероприятий силами энергосервисной компании [2].

Энергосервисная компания, в свою очередь, напрямую заинтересована в качественном выполнении комплекса работ, так как окупаемость проекта и полученная прибыль напрямую зависят от размера сэкономленных заказчиком средств.

В результате использования этого механизма промышленные предприятия любого уровня смогут повысить конкурентоспособность своей продукции как за счет снижения издержек на оплату электроэнергии и коммунальных услуг, так и за счет улучшения производственных процессов и повышения производительности труда путем увеличения комфорта на рабочих местах. Проект может давать и иную экономию (воды, материала, рабочей силы, уменьшения отходов, штрафов за экологические загрязнения и т.д.), которые также можно отнести к преимуществам проекта.

Создание компаний «стороннего финансирования» проявило себя в качестве наиболее эффективного механизма. Эти компании способны предоставлять три вида

услуг: инжиниринг и техническую экспертизу; общее инвестиционное финансирование; гарантии энергосбережения. Беря на себя полную ответственность за проектирование, реализацию и осуществление проектов в области энергоэффективности, эти компании в полной мере принимают риск на себя. Они получают вознаграждение только за счет средств от энергосбережения.

Несмотря на то, что такие компании были весьма успешными и продолжают действовать на сегодняшний день, следует признать, что концепция не получила такого широкого распространения, как этого можно было бы ожидать. Это явилось следствием того, что сложно найти спонсоров или инвесторов, обладающих необходимым уровнем кредитоспособности, необходимыми техническими навыками и достаточным желанием принимать на себя такие риски, даже, несмотря на то, что на основании ряда примеров можно показать, что финансовая отдача в этой области может быть значительно более высокой, чем в других областях оказания услуг.

Необходимо также рассматривать и организационные факторы, влияющие на успешное применение ЭСКО. Наибольшим успехом пользуются ЭСКО, обладающие оптимальным сочетанием необходимого опыта, то есть в области проектного финансирования, технической экспертизы, управления проектами, рынка и отношений с потребителями. Обучение потребителя является исключительно важным элементом, с помощью которого потребители получают информацию о конкретных механизмах и выгодах договоров с гарантированным результатом.

В распоряжении правительства и государственных финансовых учреждений имеется три важных механизма для оказания поддержки ЭСКО:

- сильная правовая база для договоров с гарантированным результатом;
- организация обучения инжиниринговых компаний, банков, государственных чиновников и потребителей энергии;
- предоставление начального финансирования (включая гарантии) с целью первоначального стимулирования рынка [3].

Гранты или субсидии на создание ЭСКО могут содействовать тому, чтобы потребители рассмотрят возможность использования этого незнакомого механизма. Договоры с гарантированным результатом обладают значительным потенциалом в странах с переходной экономикой. Это может помочь потребителям сократить затраты на энергию, не вынуждая их расходовать ограниченные денежные ресурсы на первоначальные инвестиции.

### **Литература**

1 Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://energoeffekt.gov.by/> - Дата доступа: 24.02.2018.

2 Государственное производственное объединение электроэнергетики «Белэнерго» [Электронный ресурс]. – 2018. - Режим доступа: <http://www.energo.by/> - Дата доступа: 19.02.2018.

3 Министерство энергетики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.by/> - Дата доступа: 19.02.2018.