

Партнерство энергосервисных компаний и коммерческих банков при подготовке и реализации проектов энергосбережения

Василий Степаненко, председатель правления энергосервисной компании "Экологические Системы"

ПАРТНЕРСТВО, КОТОРОГО ЕЩЕ НЕТ

В Украине много коммерческих банков, предоставляющих кредитные ресурсы для различных целей: от затажных проектов по закупке дизельного топлива для сельскохозяйственных работ и строительства до стремительных однодневных сделок по купле-продаже чего-нибудь хорошо ликвидного.

Но пока не слышно о кредитовании энергосберегающих проектов с **возвратом средств из фактически полученной экономии в платежах за энергоносители.**

Почему? Разве огромный опыт банков Запада и огромные потери энергии в Украине (практически на каждом углу) не создают сферы притяжения капитала?

Что мешает уже много (6-7) лет от слов перейти к делу - не призывать украинский народ беречь энергию, а вкладывать деньги в энергосбережение в Украине?

Полагаю, основная причина в том, что в Украине множество людей, зарабатывающих немаленькие деньги на поставках энергоносителей (от Павла Лазаренко с присными, до пока еще не установленных лиц) и не заинтересованных в уменьшении этих поставок. Например, переход экономики Украины на рельсы энергосбережения лет за 5-7 сделал бы ненужными поставки российского газа (и туркменского тоже). Специалистам этот тезис ясен, он находится где-то на уровне аксиом (которые, как известно из математики, очень трудно доказывать).

Опыт энергосбережения, его бизнеса и культуры пришел к нам с Запада - нельзя уподобиться ханжам, это нужно признать, так как собственной культуры энергоэффективного хозяйствования при СССР не существовало. По крайней мере, в экономических, правовых, организационных и политических аспектах - мы сегодня все чаще убеждаемся в величии потенциала сопротивления переходу Украины на путь энергосбережения.

Но в Украине уже появились люди, бизнесом для которых стало энергосбережение - я говорю об ЭСКО - энергосервисных компаниях и им подобных.

Капля камень точит - сегодня уже многим ясно, что энергосбережение - это залежи еще не востребованного капитала, или месторождения денег, разбросанные по всей стране.

Люди из ЭСКО подобны геологам - они обнаруживают, изучают и измеряют эти мертвые деньги - потери энергии.

Люди из ЭСКО подобны проектировщикам - они создают чертежи шахт по добыче этого мертвого капитала и делают сметы на их строительство.

Здесь нужно остановиться. **ЭСКО дважды прокладывают дороги для капитала** - сначала нужны деньги, чтобы добраться до "рудного тела" (залежей мертвого капитала), а затем нужно пристроить "мертвые деньги", чтобы они начали работать.

"Деньги делают деньги" - в проектах энергоэффективности этот тезис подтверждается безупречно.

Есть еще одна миссия ЭСКО - расчищать завалы и строить дороги к этим залежам мертвого капитала. Существующие хозяйственные отношения, тарифная и налоговая политика, психология, мораль и многое другое не позволяют зачастую добраться до "мертвых денег". А иногда этому мешает чья-то корысть - мутная вода в энергоснабжении стала выгодной, как это ни парадоксально.

У ЭСКО есть один потенциальный союзник - собственники, хозяева, капиталисты - они не хотят тратить больше денег, если можно тратить меньше. Скажу, что уже есть примеры удачных союзов ЭСКО и собственников. Но у капиталистов деньги есть свои, и есть свои банки - здесь нужды в посредниках, как правило, нет. Для промышленности Украины сегодня нет нужды (или она невелика) в дорогих кредитных ресурсах для проектов энергоэффективности.

А коммунальные хозяйства (горводоканалы, теплосети, горсвет, горсеть, горгаз, горэлектротранспорт, горлифт и др.)?

А бюджетная сфера (больницы, садики, школы, вузы и др.)?

А жилье, офисы, здания общего пользования?

Потери энергии здесь превышают необходимые в 3-4 раза, и взять денег где-то, кроме банков вряд ли удастся.

Централизованные источники финансирования этих сфер хозяйствования исчезли вместе с СССР, и только банки могут предоставить капиталы для проектов энергоэффективности и банки являются потенциальными партнерами для ЭСКО, так как создают и развивают новые сегменты рынка кредитных ресурсов, измеряемых миллиардами долларов ежегодно.

Но примеров партнерства банков и ЭСКО здесь пока нет, разве что партнерство УкрЭСКО и ЕБРР - но это явно не очень удачный пример для подражания.

ПАРТНЕРСТВО, КОТОРОЕ БУДЕТ

Считаю, что нельзя говорить о всеобщем партнерстве банков и ЭСКО. Каждый раз, когда это будет, это будет партнерство одного ЭСКО и одного банка в каждом

конкретном проекте. Но вот проекты могут быть тиражируемые сотни раз в сотнях городов. И здесь я хочу привести 2 примера далеко не самых лучших инвестиций, но я сознательно выбрал проблемы, общие для многих городов.

Проект 1: Ремонт туалетов (по энергосберегающим технологиям)

Проводя энергоаудит в одной из больниц Запорожья, я обнаружил, что платежи за воду и стоки вышли на 1-е место и составляют 34% от общих платежей за энергоносители. В то же время утечки в сан бачках составляют около 1.2 тонн в сутки. Мы быстро выяснили, что:

- **утечки составляют 60% общего водопотребления;**
- **годовые платежи** этой больницы за воду и стоки **составляют 57 тыс. грн.;**
- **платежи за водоснабжение и водоотведение в областном бюджете (500 млн. грн.) составляют 25 млн. грн;**
- **годовая экономия может составить 15 млн. грн.;**

Не так быстро, но мы выяснили, что **нужно 22 млн. грн.**, чтобы:

- **сделать капремонт (с кафелем) всех туалетов в бюджетной сфере;**
- **заменить старые унитазы (на итальянские);**
- **поставить счетчик (на каждый унитаз).**

Простой срок окупаемости составил примерно 1.5 года и колебался от 6 месяцев до 2 лет в каждом проекте. И, конечно, начинать нужно там, где утечки больше - деньги вернутся быстрее.

Примерные итоги проекта (если бы он сбылся):

- **необходимый кредитный ресурс - 22 млн. грн.**
- **возврат средств -2 года (с учетом дисконта 32-33 млн. грн.);**
- **все туалеты в области реставрированы;**
- **водоканал потеряет 15 млн. грн.** поступлений ежегодно, в т.ч. 4 млн. грн. прибыли;
- **облэнерго потеряет 8.5 млн. грн.** поступлений ежегодно, в т.ч. 2 млн. грн. прибыли;

За следующих 10 лет **экономия бюджета Запорожской области составит 150 млн. грн.**

Проект 2: реконструкция уличного освещения

Все знают, что уличное освещение нужно в темное время суток и что есть тариф на электроэнергию, дифференцированный по зонам суток. Мало кто знает, что если объединить эти два знания, то за уличное освещение можно будет платить вдвое меньше.

Платежи за освещение в нашем городе составляют 5 млн. грн. / год.

Затраты на переход на новые тарифы составят 3.0 млн. грн (кредитный ресурс).

Простой срок окупаемости вложенных средств с учетом дисконта составит 0.8 года.

Т.е., спустя год после окончания проекта мы будем иметь систему уличного освещения, которая дает 2.5 млн. грн. годовой прибыли (???)

Примерно 20 млн. грн. нужно для того, чтобы заменить 40000 светоточек в городе на энергосберегающей основе. При этом мы будем платить за электроэнергию 0.8 млн. грн. и ежегодно экономить еще 1.7 млн. грн.

Что получит банк, который выделил на этот проект 23 млн. грн. кредитных ресурсов (3.0 млн. грн. - на год и 20.0 млн. грн. - на 8 лет)?

Прежде всего, клиента с гарантированным возвратом денег - бюджет крупного индустриального города. И, конечно же, свои проценты - день за днем, все 9 лет.

Что получит ЭСКО? Как минимум заказ года на три от надежного заказчика - муниципалитета. И свою прибыль.

Что получит город? Реконструированную современную систему освещения на 40000 светоточек, где, **через 9 лет, за электроэнергию нужно платить в 5 раз меньше.**

Экономия городского бюджета за следующих 10 лет составит 40 млн. грн.

Почему же город год за годом переплачивает бюджетные деньги за **лишнюю электроэнергию уличного освещения, за лишнюю электроэнергию для подачи воды**, половина которой тут же сливается в канализацию? И город платит за электроэнергию для канализации, но очистные сооружения не справляются с избытком воды, и стоки уходят неочищенными в Днепр.

Что мешает платить меньше? **НЕТ ДЕНЕГ** - скажут многие. У кого их нет - у банков? Деньги всегда можно занять - в банке. Но банк не отдаст свои деньги просто так, в ту среду бесхозяйственности и безответственности, которая популярна сегодня.

Ответы на все эти вопросы есть - нужны желающие слушать. Точнее нужны заинтересованные игроки на поле финансирования энергосберегающих проектов - собственник (муниципалитет), ЭСКО, банк и, может быть, страховая компания.

В качестве дополнения к докладу для желающих предлагаются 2 статьи:

1. И. Башмаков, В. Папушкин, С. Сорокин, В. Жузе (Центр по эффективному использованию энергии). Мониторинг и аккумуляция сэкономленных бюджетных средств от реализации энергосберегающего проекта в городе Волхове. (<http://www-koi.innov.ru/nice/Journal/bashmak.htm>).
2. А. Л. Егоров (управление мэра г. Москва). Проблема энергосбережения как проблема мобилизации социального ресурса управления (http://www.md.mos.ru/m_md/energy.htm)