

# К вопросу об ЭСКО

**В. А. Степаненко**

В 1996 году, после создания компании ЭСКО-ВОСТОК, я инициировал создание еще 7 ЭСКО в разных регионах Украины. Путь был во мраке, идей было много, а локоть был совсем рядом - его хотелось укутить. Сама внешняя привлекательность бизнеса ЭСКО была настолько велика и притягательна, что казалось еще немного, еще чуть-чуть, и лавина проектов и заказчиков обрушится на нас и раздавит. Рынок энергосбережения казался неисчерпаемым и я даже написал статью о бизнесе ЭСКО - она стала популярной.

Шли годы, приливы энтузиазма менялись на отливы разочарований с завидной регулярностью. Наш бизнес, как костер на сырых дровах, то разгорался, то гас. Все созданные ЭСКО пошли своим путем, как потом оказалось, подъем бизнеса был только вначале. Затем работать становилось все труднее, заказов становилось меньше, а вот конкуренция все росла и росла.

**Энергосбережение, как бизнес - или что такое ЭСКО!** Эта тема втягивала все больше и больше небесталанных людей, искренне желающих сделать этот "белый" бизнес энергосбережения своим делом до конца жизни.

Мне, как и тысячам инженеров и ученых в эти годы пришлось строить жизнь заново, искать новую профессию и способ заработка на хлеб. Щиты и мечи вышли из моды, нужно было искать новое ремесло, энергосбережение оказалось как нельзя кстати.

Шло время и вот как-то, я заметил, что на ниве энергосбережения стало становиться тесно - наши ряды все росли и росли, а работы больше не добавлялось, скорее, наоборот. Заказы и заработки начали падать, а на смену дружелюбию и щедрости первых лет пришли конкуренция, расчетливость, а для многих и нищета.

Первыми забили тревогу многочисленные Центры энергосбережения. Созданные на деньги грантов по программам западной технической помощи, основанные скорее на энтузиазме, чем на профессионализме, эти организации "съели" все, что лежало на поверхности и быстро остались без работы. Редкое исключение составили единицы, которым повезло удержаться на поверхности и сохранить свое реноме.

Эти, полуобщественные, полукommerческие организации послужили хорошей почвой для роста частных компаний - они взрыхлили нашу сухую почву энергосбережения и почти все завяли, став удобрением или точкой опоры для тех, кто пошел дальше.

Вторая волна кризиса жанра начала накрывать многие, если не все частные компании, выбравшие энергосбережение, как бизнес. Рынок услуг так и не начал расти и увеличение числа компаний быстро привело к демпинговым ценам, спаду объемов и разорению многих (ранее вполне процветающих) компаний.

Переводя в прошлом году книгу двух американцев "**Руководство для ЭСКО**", я вдруг заметил, что история повторяется. После бурного подъема первых лет и

создания индустрии ЭСКО, в США точно так же, как и у нас наступила пора спада и разочарований.

После бума бизнеса ЭСКО в период энергетических кризисов 1973-1978 г.г. в США началась волна банкротств, обусловленная стабилизацией цен на энергоносители и... буйной конкуренцией между молодыми и неорганизованными компаниями, которые рождались и умирали, как грибы.

Все повторяется - после кризисов середины 90-х годов в СНГ наконец то приходит стабилизация тарифов на энергоносители и рост производства. А мои наблюдения за судьбами компаний подобных ЭСКО в России, Украине и Беларуси свидетельствуют о вялотекущем спаде в объемах реализации услуг энергосервиса, уменьшении заработков, увольнении части персонала. Бурный рост конкуренции на маленьких сегментах рынка энергоэффективности (кстати, закономерное следствие наших же усилий по развитию энергосбережения в наших странах) приводит к естественным следствиям – цены падают, выбор и требовательность заказчиков растут, маленьким компаниям становится все труднее и труднее выживать.

Многие компании уже сегодня стали банкротами, а кого-то эта судьба еще ждет. Капитализм беспощаден - здесь, как в спорте, побеждают лучшие. Если рынок не растет и не развивается, то проигравших всегда будет больше, чем победителей.

В 1998 году я с коллегами создавал Ассоциацию энергосервисных компаний Украины - АЭСКО. Уже тогда были видны предвестники этой кризисной волны, АЭСКО должна была стать инструментом развития рынка услуг энергосервиса и основным регулятором взаимоотношений между властью и бизнесом. Должна была, но не стала.

Оглядываясь назад и ища причины, прямо скажем, неудач АЭСКО, скажу, что основой для этого стала самодостаточность компаний - ее членов. Вскоре АЭСКО стала скорее клубом по профессии и местом для встреч, чем бизнесовой организацией, способной решать большие задачи.

Встречаясь с коллегами в России и Беларуси, я вглядывался в них, пытаюсь оценить состояние и развитие бизнеса ЭСКО у соседей. Я искал там партнеров и не находил - та же самодостаточность, тот же крошечный рынок услуг, падение объемов и косые взгляды в сторону конкурентов.

Такие же маленькие и нестабильные компании, как и у нас, в Украине. Такая же рознь между властными и бизнесовыми структурами, взаимное непонимание, вынужденное сотрудничество с оглядкой, готовность всегда спрятаться в свою раковину. Это не в обиду будет сказано коллегам - сегодня нужен диагноз кризиса нашего общего жанра. И, хотя уже немало сделано на ниве энергосбережения, впереди маячит тупик.

Состояние индустрии услуг энергосервиса у нас в Украине сегодня характеризуется следующим:

- незначительный рост объемов рынка;
- значительный рост конкуренции;

- рост требовательности вероятных заказчиков к качеству и номенклатуре услуг;
- постоянное снижение ценовых предложений.

Самым парадоксальным фактом, требующим детального изучения, является **отсутствие спроса на энергосбережение при огромных потерях энергоносителей во всех базовых сферах хозяйствования**. Однажды я написал сгоряча статью "**Бедные - потому что богатые**". В значительной мере истоки нашей бедности в завышенных энергозатратах, а сбережение энергии по-прежнему остается невостребованным капиталом.

У многих моих коллег складывается впечатление, что новорожденные компании типа ЭСКО быстро разработали вокруг себя все энергоэффективные проекты, лежащие на поверхности. В соседние волости их никто не пускает, хватает своих.

А вот "подземные" залежи потерь энергии оказались недоступны. У маленьких компаний нет сил и средств для их разработки. Да и для банков и инвесторов эти компании- малыши пока не представляют интереса.

И опять, глядя на Запад, мы наблюдаем там такую же картину - но 25 лет назад - ЭСКО первой волны быстро сошли со сцены. **Что же осталось? Какую можно наследовать мораль, чтобы не наступать на грабли дважды и учиться на чужих ошибках и опыте?**

Вот мои выводы:

- **без союза бизнеса и власти нельзя создать новую и дееспособную нормативную и законодательную базу энергосбережения**. Рынок энергоэффективности стран СНГ не может существовать поверх существующих законов, правовых и хозяйственных норм, договорного права, рожденных в социалистический период хозяйствования.

Никто просто так не проделает этот гигантский труд, разгребая завалы устаревших и бессмысленных законов и норм - для этого нужны большие деньги и большой труд. И понимание целей и смысла этого труда – чиновники сегодня не имеют мышления рыночными категориями, у них нет опыта, их знание наследовано из прошлого.

- **новая база законов и норм энергосбережения должна быть основана на капиталистических принципах хозяйствования**. Раздел прибыли, возврат инвестиций, схемы финансирования - эти и другие нормы должны всплыть на поверхность внимания, став основой договорного и хозяйственного права.

Легко понять, что стереотипы мышления маленьких и малочисленных компаний сегодняшнего дня, которые озабочены выживанием и текущими проблемами, не поднимаются до уровня анализа и прогнозов, обеспечивающих их выживание и процветание – сегодня, как никогда нам всем нужен план общих действий и координационные структуры.

- **Время маленьких компаний прошло – наступает время слияний, объединений и поглощений**. Вне сомнения, какая-то часть рынка

услуг энергосервиса всегда будет принадлежать маленьким и самостоятельным компаниям, но тесноте и нищете на этом пятачке завидовать не стоит.

Семинар в Ялте и кулуарные беседы показывают, что некоторые компании осознают неизбежность перемен и готовы к интеграции во имя развития своего бизнеса. Дело теперь за инициаторами этих перемен и нужно сделать все, чтобы власть и бизнес научились действовать корпоративно, планировать и осуществлять необходимые реформы, отдавая в общую копилку то лучшее, что у них есть.

**Станет сильным украинский бизнес энергосбережения – сильной будет и власть. И наоборот.**