

# Энергосервисный контракт что это такое

18 февраля 2020

**Изначально энергосервисный контракт (англ. Energy Performance Contracting) представляет собой особую форму договора, реализуемого по результатам энергетического аудита, и направленного на получение экономии энергетических и эксплуатационных затрат. Данный эффект достигается за счет реализации технических мероприятий, обеспечивающих энергосбережение и повышение энергетической эффективности.**

При этом формат энергосервисного контракта предполагает, что исполнитель (энергосервисная компания или ЭСКО) исполняет данный договор своими силами и за счет собственных средств (или с привлечением подрядчиков и инвесторов). Возврат инвестиций осуществляется за счет экономии, полученной потребителем после реализации технических мероприятий по отношению к исходной величине энергозатрат.

## **Законодательная основа регулирования энергосервисного контракта**

На территории Российской Федерации отношения по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, а также порядок заключения и энергосервисных контрактов регулируются Федеральным законом от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Заключение энергосервисных договоров в бюджетной сфере регулируется Федеральным законом № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Особенности заключения энергосервисных контрактов посвящена ч. 19 ст. 108 44-ФЗ.

# Форма реализации энергосервисного контракта

Так, энергосервисный контракт по 44-ФЗ государственный или муниципальный заказчик может заключить по результатам электронных торгов (аукционов, тендеров). Как заключается энергосервисный контракт?

1. Предварительно специализированная организация (как правило, энергосервисная компания) выполняет комплексный энергетический аудит объекта.
2. По результатам обследования фиксируется объем потребления энергетических ресурсов и затраты на их приобретение в базовый год, а также определяется сумма экономии, которая должна быть достигнута в результате реализации энергосберегающих мероприятий в натуральном выражении и в стоимостном выражении в сопоставимых условиях на протяжении всего срока контракта (как правило, 5 лет). Эти данные являются основной для последующей разработки энергосервисного договора. Исполнение контракта производится по цене, определенной на базе рассчитанной экономии энергетических затрат заказчика и соответствующего процента.

Требования к содержанию энергосервисного контракта, в частности, для бюджетных потребителей, регламентируются соответствующими нормативно-правовыми актами: Федеральным законом № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Федеральным законом № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», правительственными и ведомственными постановлениями.

В частности, Федеральным законом № 261-ФЗ регламентируются минимальные разделы, которые должны содержаться в энергосервисном договоре:

- условия по величине экономии энергоресурсов, которую должна обеспечить энергосервисная компания по результатам исполнения контракта;
- условия по срокам исполнения энергосервисного контракта, который должен быть не менее, чем срок достижения рассчитанной и зафиксированной величины экономии энергетических ресурсов;
- иные обязательные условия для такого рода взаимоотношений, установленные нормативно-правовыми актами, действующими на территории Российской Федерации.

На тематических ресурсах, а также на сайтах энергосервисных компаний, работающих по таким принципам, можно найти различные варианты ориентировочных документов и информации, такие как примеры энергосервисных контрактов, предварительные расчеты стоимости, типовые программы энергосбережения и повышения энергетической эффективности, образцы энергосервисных контрактов по 44-ФЗ и др. Данные материалы являются только ориентировочными и примерными. Уточненные варианты зависят от конкретного объекта, особенностей региона, отрасли и других условий.

## **Энергосервисный контракт и иные договора в энергетике**

Какие контракты относятся к энергосервисным? В общем понимании законодательства, упомянутого выше, это, прежде всего, инвестиционные договора, направленные на получение экономии в натуральном выражении конечным потребителем энергетических ресурсов. Основные функции энергосервисного контракта указанного формата заключаются в реализации мероприятий по энергосбережению и повышению энергетической эффективности для огромного сектора бюджетных и внебюджетных потребителей с минимальными рисками, повышая тем самым энергоэффективность экономики РФ. Более того, энергосервисные договора способствуют вливанию инвестиций, в том числе иностранных, в энергетические системы российских потребителей.

В общем контексте энергосервисный контракт и перфоманс контракт различия, как таковой, не имеют. Перфоманс контракты получили свое название от английского аналога Energy Performance Contracting. Данная форма сотрудничества появилась еще в конце прошлого столетия в США. Сейчас такие энергосервисные договора очень популярны в большинстве западных стран.

Энергосервисный контракт принципиально отличается от контрактов на поставку электроэнергии, тепла, газа и других ресурсов. Предметом энергосервисного договора не является передача потребителю ресурса. В то время как по договору поставки энергии и (или) договору энергоснабжения поставщики обязаны доставить до заказчика ресурс определенного качества и характеристик и оказать услуги, непосредственно связанные с поставкой ресурса.

Согласно Федеральному закону № 261-ФЗ определенные условия энергосервисного контракта могут быть включены в договоры поставки энергетических ресурсов и (или) договоры энергоснабжения. Но эти контракты не взаимозаменяемы и имеют совершенно разные цели и принципы.

Следует также понимать разницу между энергосервисным контрактом и концессией. Концессионное соглашение – это, как правило, форма государственно-частного партнерства, при котором частый инвестор вовлекается в создание, реконструкцию или эффективное управление государственной собственностью или оказывает услуги, которые обычно оказывает государство или компании с государственным участием. В результате реализации концессии частный инвестор получает право эксплуатировать или пользоваться объектом (инфраструктурой, зданием и т.д.) на возмездной основе и получать доход в свою пользу. Концессионные соглашения, как правило, заключаются на продолжительный срок (20 лет и более).

## **Энергосервисные контракты в малой распределенной генерации**

В отрасли малой распределенной генерации (МРГ) в последнее время большой популярностью пользуется частная форма энергосервисного контракта – реализация энергоснабжающих объектов (мини-ТЭС, мини-котельные и др.) за счет средств ЭСКО с дальнейшим получением гарантированной прибыли Инвестором и гарантированного экономического эффекта Потребителем.

Как правило, такие энергосервисные контракты в отрасли малой распределенной генерации реализуются между представителями бизнес-сектора, а не с бюджетными организациями. Инвестор заинтересован в оперативной реализации проекта и скорейшем получении прибыли. Для этой цели при формировании и согласовании договоров не должно быть законодательных и бюрократических барьеров и запретов. Более того, наибольший экономический эффект как для инвестора, так и для потребителя отмечается в случаях наиболее высокой исходной цены на энергоресурсы, что наблюдается в секторе частных потребителей, для которых цены на электроэнергию являются нерегулируемыми, рыночными. В то время как бюджетные потребители, население и приравненные к ним категории потребителей получают электроэнергию по льготным регулируемым тарифам.



Что дает собственная генерация предприятию

## Виды энергосервисных контрактов в малой распределенной генерации

Суть реализации энергосервисного контракта в отрасли МРГ всегда одна – Инвестор (ЭСКО) реализует собственными и привлеченными силами энергоснабжающий объект (мини-ТЭС) «под ключ» для потребителя за счет собственных или привлеченных средств. Более того, на протяжении срока исполнения энергосервисного контракта ЭСКО несет все операционные расходы на эксплуатацию данного объекта.

Обычно потребителям предлагается две формы энергосервисного контракта:

1. **Договор прямой поставки энергоресурсов** — энергосервисная компания реализует «под ключ» мини-ТЭС и затем продает потребителю генерируемую электрическую и тепловую энергию со скидкой относительно цен и тарифов энергоснабжающих организаций или по другой согласованной цене. Данная схема прозрачна, но имеет ряд организационных особенностей: необходимость заключения нескольких дополнительных договоров помимо поставки – договор аренды земельного участка, договор газоснабжения, получение технических условий,

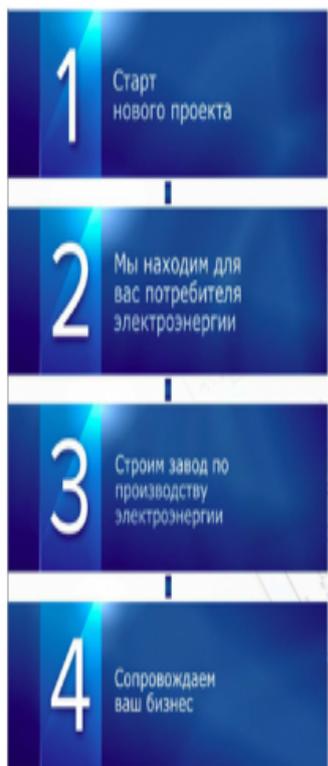
ограничение установленной электрической мощности генерирующего объекта без подключения к системе оптового рынка электрической энергии и мощности и др.

2. **Договор аренды генерирующего оборудования** — энергосервисная компания реализует «под ключ» мини-ТЭС и затем передает ее потребителю в аренду. Данная схема наиболее проста в реализации, отпадает необходимость дополнительных договоров и документов, арендатор (потребитель) просто оплачивает согласованную стоимость аренды оборудования по одному договору. Арендный платеж может быть основан на скидке относительно цен и тарифов энергоснабжающих организаций, на себестоимости производства энергоресурсов или на другом методе на выбор Инвестора. При этом, на протяжении всего срока действия договора аренды (энергосервисного контракта) арендодатель (инвестор, ЭСКО) собственными или привлеченными силами осуществляет техническое обслуживание и эксплуатацию генерирующего объекта.

## **Формат сотрудничества при заключении энергосервисного договора**

Группа компаний «МКС» имеет возможность как самостоятельно реализовывать [энергосервисные контракты](#) в качестве энергосервисной компании, так и привлекать инвесторов, выступая, при этом, как агрегатор и оператор реализации контракта. В связи с этим выработан простой и интуитивно понятный формат сотрудничества при работе и с инвестором, и с потребителем.

### Формат сотрудничества с Инвестором



РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ  
БИЗНЕСА  
БОЛЕЕ 200%

### Формат сотрудничества с Потребителем



Финансовые вложения  
Потребителя в проект – 0 руб.

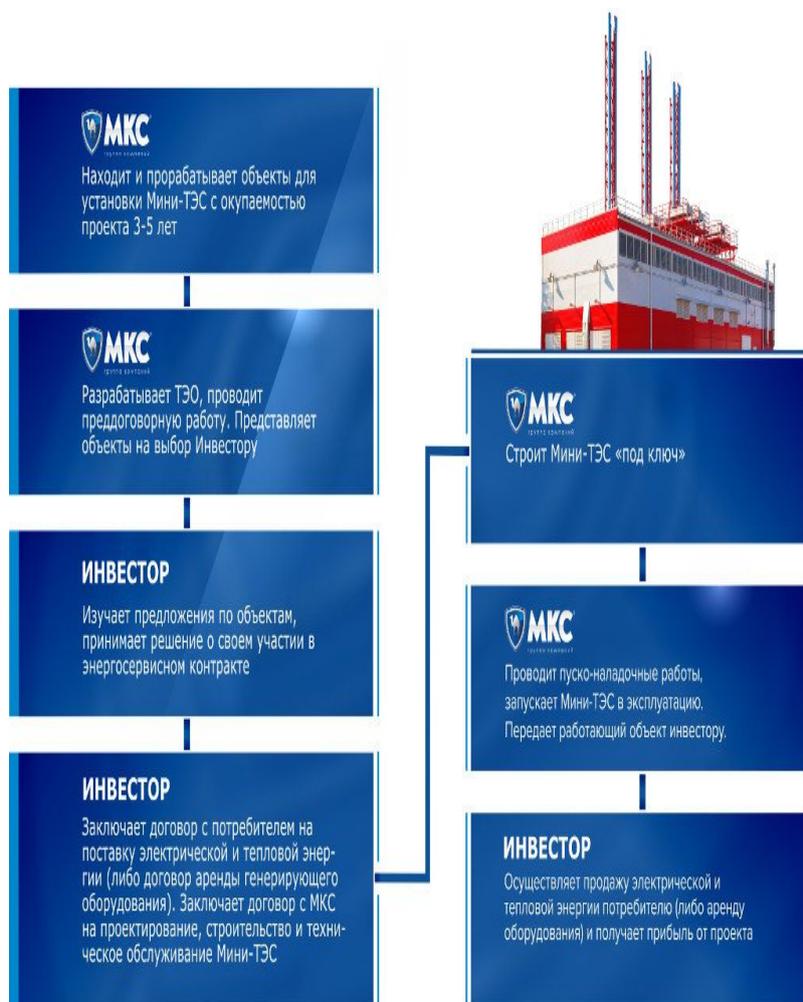
### Формат сотрудничества

Энергосервисные контракты при строительстве объектов собственной генерации вызывают высокий интерес как у потенциальных инвесторов как высокорентабельный вид бизнеса, так и у потребителей как реальная возможность получения экономии и модернизации систем энергоснабжения.

Главный посыл реализации энергосервисного контракта – взаимовыгодная форма сотрудничества между инвестором (ЭСКО) и потребителем:

- Инвестор только финансирует проект и получает прибыль.
- Потребитель получает экономический эффект, не вкладывая собственные средства.

Наиболее полный порядок сотрудничества оператора энергосервисного контракта с потенциальным инвестором приведен ниже.



Порядок сотрудничества

## Условия реализации энергосервисного договора

Энергосервисный контракт является универсальным и современным инструментом реализации энергообеспечивающих объектов «под ключ» и не требует множества условий для успешного достижения поставленных целей. Основные условия реализации проектов мини-ТЭС по энергосервисным контрактам:

- наличие газообразного топлива (природный газ, попутный нефтяной газ и др.);
- потребность в дешевой электрической и тепловой энергии.

Общие принципы, пул объектов, примеры расчетов, взаимные преимущества от реализации энергосервисных контрактов с Группой компаний «МКС» и другая полезная информация доступна в нашей презентации энергосервисного контракта, выложенной [по ссылке](#).

## **Где выгоден энергосервисный контракт?**

В Российской Федерации сейчас отмечается достаточно высокий уровень развития рынка проектов малой распределенной генерации посредством реализации энергосервисных контрактов. Но популярность данный механизм сотрудничества также набирает в различных странах и регионах мира, где есть потребность в электроэнергии, особенно в странах с развитым рынком местного газообразного топлива:

- Африка (Нигерия, Алжир);
- Латинская Америка (Аргентина, Бразилия);
- Ближний Восток (Саудовская Аравия, ОАЭ);
- Тихоокеанский регион (Индонезия)
- и другие.

## **Почему энергосервисный контракт выгоден?**

Реализация энергосервисных контрактов по строительству генерирующих объектов отрасли МРГ несет в себе целый ряд преимуществ как для инвесторов, так и для потребителей. Вот основные из них.

Основные преимущества для инвестора:

- Высокорентабельный вид бизнеса, высокая доходность проекта, особенно на долгосрочном горизонте.
- Малый срок окупаемости инвестиций (простой срок окупаемости – без учета дисконтирования и налогов). Инвестор возвращает вложенные средства менее, чем за 5 лет и далее получает только чистый доход от реализации проекта.
- Простота реализации. Инвестор только финансирует проект и получает прибыль.
- Большая потребность в реализации подобных проектов в России и за рубежом.
- Отлично подходит под любой вид привлечения финансирования (собственные средства, кредит, лизинг).
- Инвестор может продлить энергосервисный контракт еще на аналогичный период (как правило, цикл работы генерирующего оборудования до капитального ремонта) и получать повышенную прибыль.
- Полученный доход Инвестор может реинвестировать в реализацию аналогичных проектов и получать сверхприбыль (эффект мультипликации).
- Инвестор может «войти» в проект на любой стадии его реализации, с самого начала реализации или уже на стадии эксплуатации объекта,

доходность инвестиций при этом практически не меняется.

Основные преимущества для потребителя:

- Реализация проекта повышает надежность энергоснабжения и снижает затраты на энергоресурсы.
- Получение экономического эффекта сразу после запуска объекта в эксплуатацию, отсутствие капитальных вложений.
- Все работы по строительству объекта и его обслуживанию объекта выполняет энергосервисная компания (исполнитель). Потребитель только оплачивает арендную плату.
- Отсутствие рисков по строительству объекта и его обслуживанию. ЭСКО регулирует вопросы с надзорными органами, естественными монополиями и сетями.
- Модернизация систем энергоснабжения потребителя за счет подключения генерирующего объекта.
- Во время энергосервисного контракта или по его окончании потребитель может выкупить генерирующий объект в собственность.



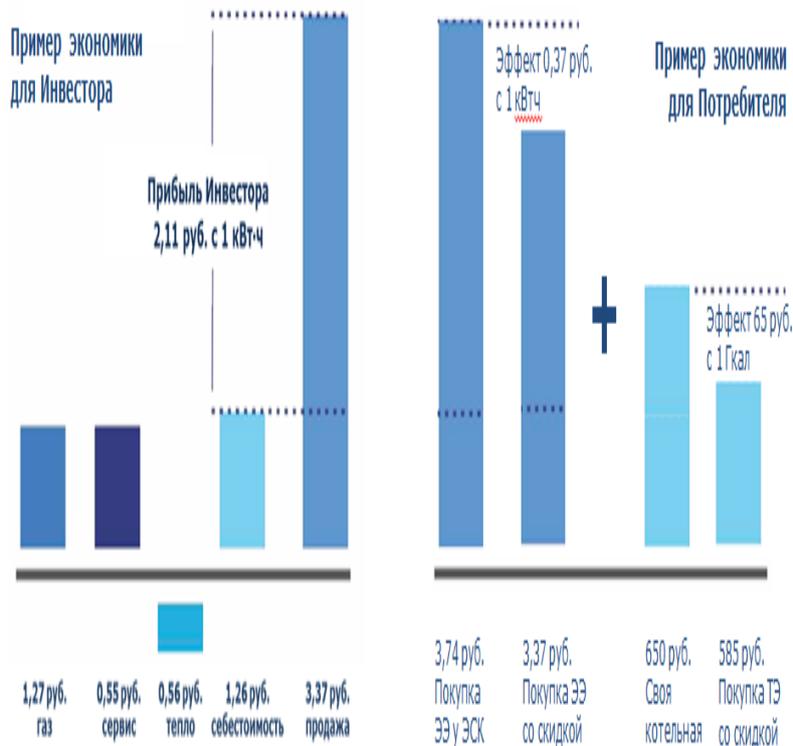
Почему энергосервисный контракт выгоден

# Экономика энергосервисного контракта

Основное преимущество энергосервисного контракта заключается во взаимовыгодном сотрудничестве с получением экономического эффекта каждой из сторон контракта – инвестор получает прибыль и окупает свои инвестиции, потребитель снижает затраты на энергоснабжение и получает экономический эффект.

При реализации энергосервисного контракта с помощью предоставления скидки потребителю инвестором при поставке выработанных на мини-ТЭС энергоресурсов суть получения экономического эффекта каждой из сторон наиболее прозрачна. Инвестор зарабатывает на разнице между ценой поставки ресурса и себестоимостью его выработки. Потребитель получает электрическую и тепловую энергию по энергосервисному контракту дешевле, чем у гарантирующего поставщика и энергоснабжающих компаний, снижает свои расходы, и соответственно себестоимость производства своей продукции.

Ниже приведен пример экономики энергосервисного контракта соответственной для инвестора и потребителя.



Пример экономики энергосервисного контракта

# Финансирование энергосервисного контракта

В целях реализации энергосервисного договора Инвестор может использовать различные схемы финансирования (собственные средства, кредит, лизинг и т.д.). Каждый тип финансирования выгоден при реализации проекта, как отмечалось. Но в каждом конкретном случае Инвестор исходит из реальной ситуации и условий и принимает наиболее взвешенное решение, т.к. каждый тип финансирования имеет свои особенности. Группа компаний «МКС» обладает компетенциями для консультации потенциальных инвесторов при реализации энергосервисных контрактов.

Одной из наиболее удобных форм финансирования при реализации энергосервисного договора является лизинговая схема. Укрупненная схема сотрудничества сторон при реализации энергосервисного контракта по лизинговой схеме приведена ниже.

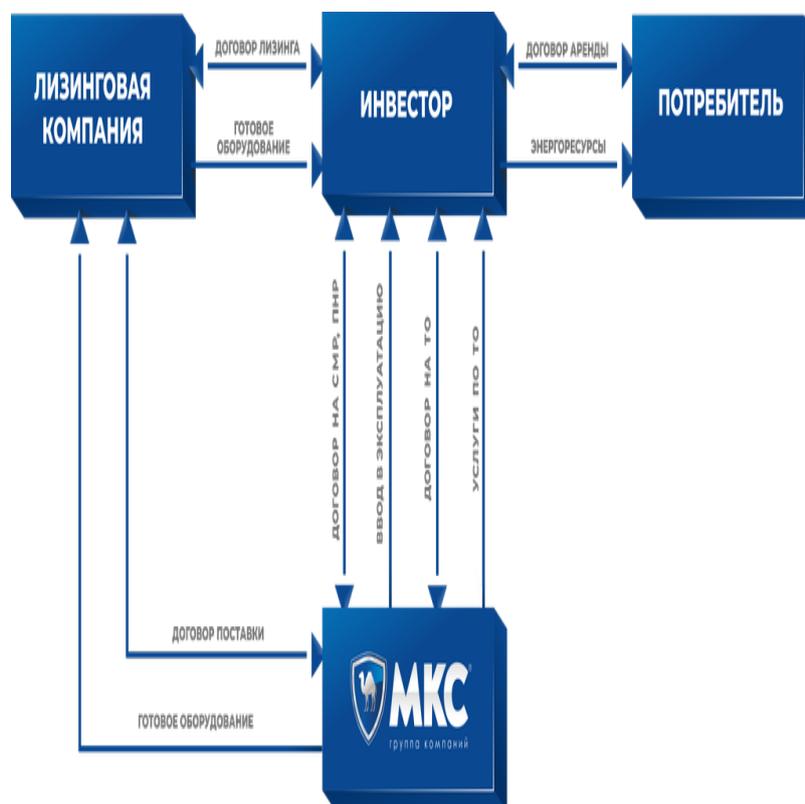


Схема сотрудничества сторон при реализации энергосервисного контракта по лизинговой схеме

В данном случае Инвестор имеет максимально «сглаженный» вход в проект и вкладывает минимальные инвестиции (аванс по договору лизинга). При этом, после запуска объекта в эксплуатацию, все эксплуатационные затраты, а также лизинговые платежи полностью перекрываются выручкой по договору аренды – Инвестор получает прибыль и окупает вложенные инвестиции.

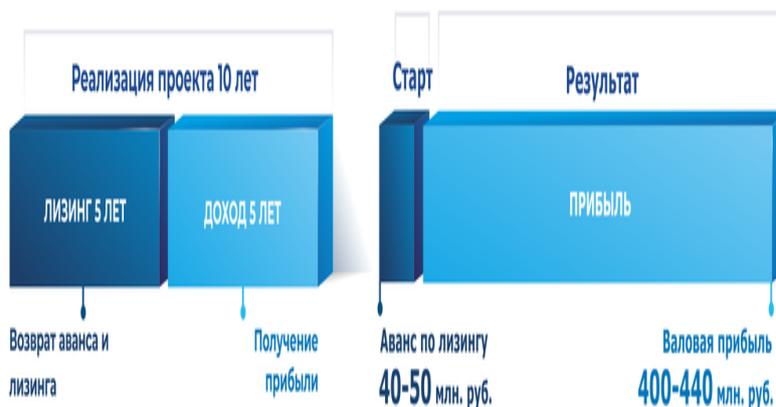
Краткая схема процесса и результатов реализации энергосервисного контракта на протяжении одного цикла работы для двух наиболее популярных моделей генерирующего оборудования, как пример, указаны ниже.

### Проект мини-ТЭС 2 МВт:



Проект мини-ТЭС 2 МВт

### Проект мини-ТЭС 4,3 МВт:



Проект мини-ТЭС 4,3 МВт

Обе схемы реализации проекта указывают на высокую доходность данного вида бизнеса. После окончания договора лизинга, как правило, через 5 лет, Инвестор получает объект в собственность. Валовая доходность проекта по такой схеме может составлять до 100% годовых за весь цикл наработки оборудования до капитального ремонта (срок действия договора аренды оборудования).

## Передача объекта по энергосервисному контракту

В последнее время Группа компаний «МКС» разработала и активно предлагает на рынке новую экономическую модель энергосервисного контракта. Помимо

классического варианта реализации энергосервисного договора, когда изначальные затраты несет Инвестор, а Группа компаний «МКС» выступает лишь в качестве комплексного исполнителя и агрегатора проекта, Группа компаний «МКС» может предложить новую схему сотрудничества.

При таком варианте, Группа компаний «МКС» имеет возможность вложить собственные средства в реализацию проекта, выступив как Инвестор, исполнитель и агрегатор в одном лице, а затем после запуска объекта в эксплуатацию продать его внешнему Инвестору. Покупатель, при этом, приобретает массу преимуществ, т.к. он приобретает полностью готовый и уже работающий объект – и начинает получать прибыль сразу же, после оформления сделки. Более того, при такой схеме покупатель энергосервисного контракта сокращает для себя срок лизинга, что увеличивает доходность проекта.

Механизм реализации сделки по продаже энергосервисного контракта по уже рабочему объекту довольно прост:

1. Замена сторон в договоре аренды генерирующего оборудования (Арендодателем будет выступать Инвестор вместо ООО «Группа компаний «МКС»);
2. Замена сторон в договоре лизинга генерирующего оборудования (Лизингополучателем будет выступать Инвестор вместо ООО «Группа компаний «МКС»);
3. Заключение договора сервисного обслуживания (Инвестор и ООО «Группа компаний «МКС» заключают договор долгосрочного сервисного обслуживания в соответствии с регламентами завода-изготовителя MWM);
4. Заключение договора диспетчеризации и мониторинга (Инвестор и ООО «Группа компаний «МКС» заключают договор об осуществлении удаленной диспетчеризации и мониторинга генерирующего объекта в режиме реального времени).

Доходность проекта, реализованного по такой схеме энергосервисного контракта может быть даже выше, чем при классическом варианте.

Группа компаний «МКС» активно реализует [энергосервисные контракты](#) по строительству энергоснабжающих объектов как самостоятельно, так и в качестве оператора при взаимодействии с крупными инвесторами. Группа компаний «МКС» сотрудничает с ведущими лизинговыми и инвестиционными компаниями, а также продвигает данный продукт на зарубежный рынок. Основные преимущества Группы компаний при реализации энергосервисных контрактов заключаются в большом опыте строительства мини-ТЭС «под ключ», а также в максимально комплексном и удобном подходе как к инвестору, так и к потребителю.



Строительство мини-ТЭС «под ключ»

Группа компаний «МКС»:

- Выполняет весь комплекс работ «под ключ».
- Является официальным дилером завода MWM.
- Изготавливает полностью готовые и мобильные блок-модули газопоршневых электростанций.
- Осуществляет удаленную диспетчеризацию и контроль работы электростанций.
- Обслуживает объект на протяжении всего срока.
- Сопровождает проект инвестора на всем протяжении.
- Регулирует все вопросы с органами власти, надзорными органами, естественными монополиями и др.

Остались вопросы? Свяжитесь с нами через форму [контактов](#).