

Марченко Г.Н., Рыжкова Л.В.

ПЕРФОМАНС-КОНТРАКТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются вопросы сущности структуры и классификационных аспектов категории «перфоманс-контрактинг». В настоящее время перфоманс-контрактинг признан во всем мире как эффективный способ реализации энергосберегающих мероприятий и, как следствие, снижения производственных затрат промышленного производства. В России развитие субконтрактных отношений, имея значительный потенциал, до сих пор не достигло соответствующего уровня и не играет существенной роли в ускоренном подъеме отечественной промышленности.

Ключевые слова: перфоманс-контрактинг, энергосбережение, энергосервисная компания, снижение издержек производства.

В отечественном восприятии энергосбережение в значительной степени ассоциируется с повышением эффективности оборудования у производителя энергии, уменьшением потерь при ее транспортировке и рациональным использованием у потребителя. При этом зачастую забывается, что энергия потребляется не только для отопления различных объектов, но и для технологических целей. Тем не менее, последняя сфера является наиболее значительной. К сожалению, Россия значительно уступает по такому показателю как энергоемкость продукции. Результатом этого является относительно высокая стоимость российской продукции, при том, что доля зарплаты в ней значительно ниже по сравнению с этим показателем развитых стран.

Как принято считать, одним из действенных направлений стимулирования энергосбережения является опережающее по отношению к общему индексу цен повышение цены на электроэнергию, которое может осуществляться как непосредственно с указанной целью, так и носить естественный характер, связанный с ростом затрат поставщика на топливо, выработку, транспортировку и распределение электроэнергии, на удовлетворение растущих требований к охране окружающей среды. Повышение цены реализуется через тарифы на электроэнергию и, следовательно, приводит к повышению себестоимости продукции, а при ее стабильной цене - к снижению прибыли предприятия-потребителя и соответствующих фондов его развития и поощрения персонала.

В настоящее время в развитых странах наиболее эффективной формой реализации энергосберегающих проектов является перфоманс-контрактинг (performance contracting) – договор на внедрение энергосберегающих технологий [1]. 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, составляющих экономический эффект от внедрения энергосберегающих технологий.

Под экономическим эффектом в перфоманс-контракте понимаются различные показатели, например [2]:

- снижение потребления энергоресурсов на производство 1 единицы продукции;
- снижение себестоимости выработки 1 Гкал тепла;
- снижение вредных выбросов;
- снижение потерь.

Перфоманс-контрактинг делает возможными инвестиции без привлечения собственных средств заказчика. При заключении контракта частная энергосервисная компания (ЭСКО) (подрядчик) осуществляет предоплату энергосберегающих мероприятий, поставляет заказчику энергию и оказывает соответствующие услуги на оговоренных условиях. Подрядчиками могут выступать предприятия энергоснабжения, службы энергосервиса, а в случае крупных проектов – банки.

Энергосервисная компания проверяет здание или промышленное предприятие на предмет нахождения возможностей сбережения энергии, рекомендует энергосберегающие мероприятия (ЭСМ), внедряет те ЭСМ, которые приемлемы для собственника (без его начальных затрат). При этом энергосервисная компания гарантирует, что величина сбережений энергии покроет затраты на капитальную модернизацию при условии, что цены на энергию не упадут ниже определенной минимальной цены.

После того, как постоянные издержки производителя снижены, действующее производство становится более прибыльным и любое энергетическое решение, которое будет способно снизить выпуск продукции после выхода за точку безубыточности, будет совершенно неприемлемым (рис.1).

К основным рискам ЭСКО следует отнести [2]:

- риск предоставления заказчиком недостоверной и/или не полной информации как на этапе проведения энергоаудита, так и на этапе эксплуатации;
- риск не квалифицированной эксплуатации заказчиком энергосберегающего оборудования;
- риск неплатежеспособности заказчика.

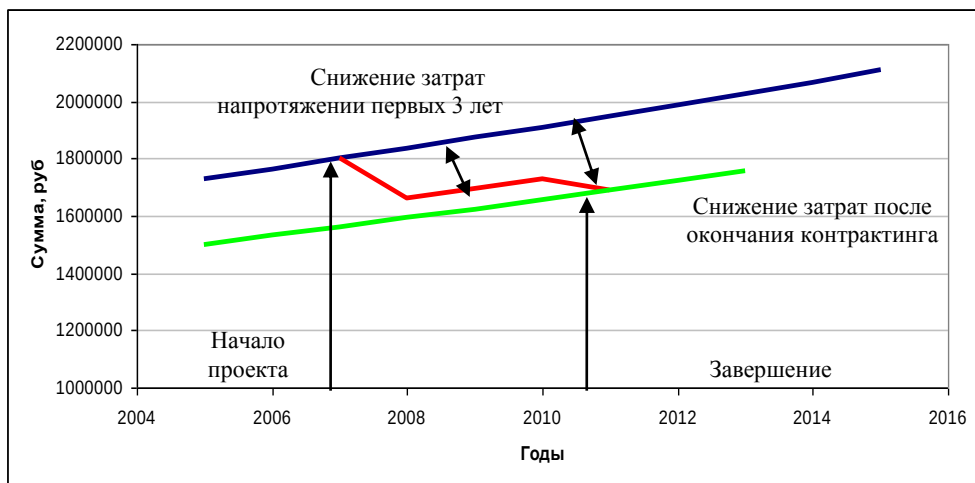


Рис. 1. Пример перформанс-контрактинга

Подавляющее большинство ЭСКО – акционерные общества. Это дает возможность привлекать заинтересованных и компетентных участников для организации ее работы. Практика показывает, что оптимальная схема включает трех принципиальных участников – муниципалитет как собственника основных фондов, управляющую компанию как разработчика проекта и/или инвестора и эксплуатирующую организацию. Существующее правовое поле позволяет организовать ЭСКО в виде акционерного общества открытого типа с разнообразным распределением пакета акций среди участников, в зависимости от каждого конкретного случая. В доверительное управление ЭСКО может быть передана вся городская система теплоснабжения либо отдельные районы, подключенные к автономному источнику тепла, на котором проводится модернизация, если ЭСКО имеет долгосрочные отношения с потребителем коммунальных услуг по теплоснабжению.

Таким образом, основная задача ЭСКО – сформировать совместно с заказчиком/партнером долгосрочную энергосервисную программу, включающую все аспекты разработки, реализации проекта и дальнейшей эксплуатации объекта.

Формы сотрудничества между заказчиком, ЭСКО и кредитной организацией могут быть различными (рис. 2) [3; 4].

Энергосервисные программы начинаются с идентификации технологического объекта/объектов, определения технологических мероприятий, позволяющих максимально снизить энергопотребление и оптимизировать режим подачи тепла.

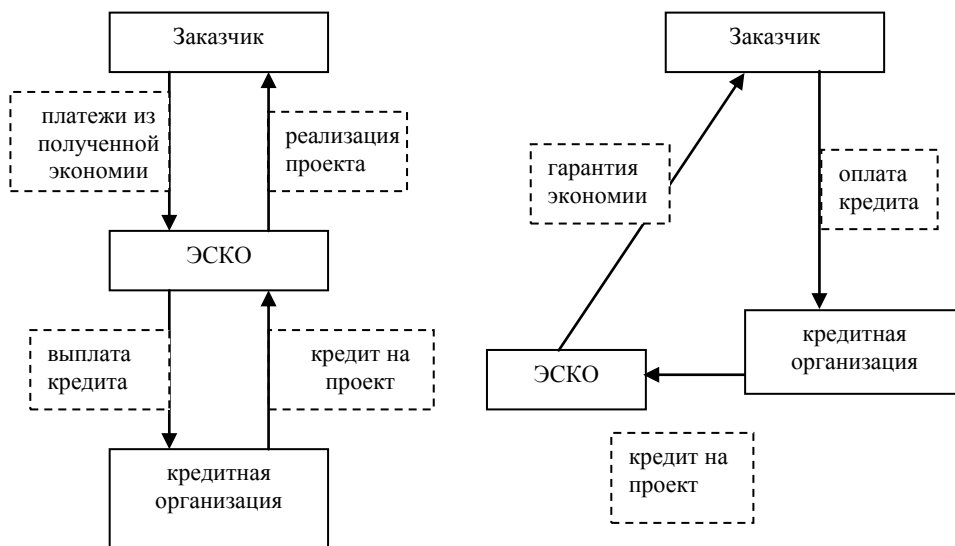


Рис. 2. Возможные формы сотрудничества заказчика, ЭСКО и кредитной организации

При идентификации объекта большое значение имеет оценка кредитоспособности заказчика. В том случае, если клиентом является муниципалитет, целесообразно оценить потенциальную кредитоспособность – т.е. оценить следующие основные параметры: исполнение бюджета, качество управления бюджетом, организацию системы сбора коммунальных платежей, уровень собираемости платежей и самое важное – тариф на теплоснабжение. Крайне важно оценить, какая доля тарифа дотируется всем потребителям, как он рассчитывается, то есть, фактически следует провести аудит тарифа. Это необходимо как для определения возможности инвестирования, так и для дальнейшей оптимизации системы, что является одной из задач ЭСКО.

Различаются следующие основные типы энергоконтрактов [4]:

1. Контракт с гарантированным размером энергосбережения (Guaranteed savings). Подобный контракт предполагает, что ЭСКО берет на себя обязательства только по обеспечению определенного уровня энергосбережения, гарантирующего, что при условии осуществления инвестиционного проекта заказчик (управляющая компания или собственник) сможет рассчитаться с кредитором. В этом случае ЭСКО не вступает в отношения с кредитором, заемщиком является заказчик услуг ЭСКО, который осуществляет финансирование проекта за счет средств, полученных у третьей стороны (банк, инвестиционный фонд, лизинговая схема поставки

оборудования). Заказчик берет на себя кредитные или лизинговые обязательства при заключении контракта такого типа.

2. Контракт с выплатой за счет сэкономленных средств (Paid-from-savings). Особенностью этого контракта является наличие согласованного графика расчетов в зависимости от уровня (объема) энергосбережения.

3. Контракт с получением доли прибыли от энергосбережения (Shared savings). В этом случае ЭСКО берет на себя обязательства по финансированию проекта. Заказчик не имеет никаких обязательств, кроме тех, которые предусматривают выплату ЭСКО доли прибыли от энергосбережений. ЭСКО берет на себя технические и финансовые риски.

4. Контракт по теплоснабжению. Это наиболее широко распространенный в Европе тип контракта, при котором доход, получаемый от реализации услуги по теплоснабжению, используется для осуществления выплат ЭСКО. Договор заключается по принципу продажи единицы потребленной энергии (руб/Гкал) или (руб/час). Продолжительность таких контрактов 20-30 лет, причем ЭСКО обеспечивает техобслуживание и реализацию в течение всего срока контракта.

В России развитие субконтрактных отношений, имея значительный потенциал, до сих пор не достигло соответствующего уровня [5]. Однако необходимо отметить, что за последние несколько лет на региональном уровне вопросам энергосбережения в рамках реформирования ЖКХ уделялось достаточно много внимания. Во многих регионах утверждены и реализуются долгосрочные инвестиционные программы в области энергосбережения, привлекаются кредиты международных банков. Однако власти субъектов РФ и муниципальные власти выделяют финансирование под такие проекты по классической бюджетной схеме, заключая государственные и муниципальные контракты на выполнение подрядных работ по реконструкции или модернизации объектов ЖКХ. При этом работы, выполненные подрядчиком, оплачиваются за счет бюджетных средств по факту выполнения этапов работ независимо от достижения экономического эффекта от такой модернизации, тогда как по перформанс-контракту получение экономического эффекта является главным и необходимым условием расчетов за выполненные работы.

Таким образом, необходимо констатировать, что очевидная привлекательность перформанс-контрактов в настоящее время не используется в полной мере.

Источники

1. Хэнсен Ш. Перфоманс-контрактинг новые горизонты. URL: <http://www.alfar.ru/smart/1/548/>, свободный.
2. Лабутина М. Использование перфоманс-контрактов в процессе реформирования и модернизации ЖКХ // Энергосбережение. 2005. – №4.
3. Христофорова Л.В., Войтоловский Н.В., Аппакова Н.Д. Структура и классификационные аспекты категории «субконтрактинг» // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4.
4. Башмаков И.А. Устойчивые институциональные механизмы эффективного использования энергоресурсов в учреждениях здравоохранения и образования Ростовской области / И.А. Башмаков. URL: http://www.e-gorod.ru/pract/practics_main/List_and_Texts/Text_4_2_1.htm, свободный.
5. Марченко Г.Н., Рыжкова Л.В., Ахметова И.Г., Ахметов Т.Р., Творогова Н.М. Субконтрактные отношения в электроэнергетике // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2009. – №3.