**Энергосервисные контракты (договор)**

Согласно действующему законодательству энергосервисные контракты заключатся между исполнителем и заказчиком в целях повышения энергетической эффективности пользования энергетическими ресурсами в хозяйственной деятельности последнего.

В энергосервисный контракт (договор) в обязательном порядке включаются:

* Условия о размере экономии энергоресурсов, которые должны быть обеспечены подрядчиком по итогам выполнения энергосервисного контракта;
* Условия о периоде действия договора, который должен быть не меньше, нежели срок, требуемый для достижения экономии используемых энергоресурсов;
* Прочие обязательные условия, касающиеся энергосервисных контрактов, которые установлены законодательством Российской Федерации.

Кроме того, в энергосервисный контракт (договор) может входить:

* Условия об обязанностях исполнителя обеспечить в ходе исполнения подписанного договора согласованных сторонами режимов или условий использования энергоресурсов (сюда относятся уровень освещенности, температурный режим и т.д.);
* Условия, обязывающие исполнителя установить и ввести в эксплуатацию приборы учета, потребляемых энергетических ресурсов и пр.

В остальном энергосервисные контракты регламентируются общедоговорным законодательством.

Энергосервисный контракт - это основной механизм реализации потенцала энергосбережения. Это контракт на оказание услуг по обслуживанию, проектированию, приобретению, финансированию, монтажу, пуско-наладке, эксплуатации, техобслуживанию и ремонту энергосберегающего оборудования на одном или нескольких объектах Заказчика. По такому контракту Энергосервисная компания (ЭСКО) несет расходы по реализации мероприятий, направленных на повышение эффективности использования энергии на объектах Заказчика в обмен на долю экономии, получаемой в результате реализации этих мероприятий в течение обусловленного контрактом времени.

**Три варианта работы Энергосервисной компании:**

### Оплата по счетам

Заказчик (предприятие или бюджетная организация) заказывает определенное качество услуги (например, комфортный температурный и влажностный режимы, возможность пользоваться холодной водой, электричеством и т.д.), а не определенное количество того или иного ресурса. Партнером Заказчика выступает не ресурсоснабжающее предприятие, чей объективный интерес заключается в максимизации продаж ресурсов, а энергосервисная (энергосберегающая по роду своей деятельности) компания. С ЭСКО заключается договор на сумму, меньшую уровня, который имел место до установки приборов учета, но большую уровня, полученного по показаниям приборов учета. Для минимизации рисков ЭСКО этот норматив должен быть стабильным в течение 3-5 лет. ЭСКО рассчитывается с ресурсоснабжающими организациями по приборам учета. За счет разницы в платежах ЭСКО покрывает расходы и формирует прибыль. Эта схема упрощает систему отношений между Заказчиком и ЭСКО и обеспечивает гарантированную экономию средств бюджета. По истечении срока контракта с ЭСКО может объявляться тендер на следующий период на более высокую величину гарантированной экономии. Экономия от установки прибора учета остается в основном у Заказчика, а возможная экономия от мер по энергосбережению - у ЭСКО.

### Участие в экономии

В данной схеме капитальные вложения в реализацию мер по повышению энергоэффективности находит и осуществляет ЭСКО, а эффект делится между ЭСКО и Заказчиком. Эффект от реализации мер по повышению энергоэффективности делится в пропорциях, оговоренных заранее в «Соглашении об энергосберегающих услугах». Часть дополнительной экономии уже с самого начала поступает Заказчику. Ее реализация позволяет привлечь внебюджетные  инвестиции в модернизацию системы ресурсопотребления Заказчика, но порождает комплекс вопросов, связанных с устойчивостью параметров договора об энергосервисных услугах и с балансовой принадлежностью установленного в ходе реализации проекта оборудования и материалов. Договор с распорядителем бюджетных средств должен быть заключен на срок, как минимум, несколько больший срока окупаемости, т.е. несколько лет, однако, бюджетный процесс законодательно устроен таким образом, что договорные бюджетные обязательства предыдущих лет могут не приниматься к финансированию бюджетом текущего года. Реализация данной схемы с методической, организационной и финансовой точек зрения более сложна, но именно она позволяет заинтересовать всех участников процесса в получении максимального экономического эффекта.

### Профессиональное управление

Данная схема предполагает полное разделение ответственности за организацию производственного процесса и за состояние зданий Заказчика. Квалифицированную эксплуатацию зданий и поставку необходимых коммунальных услуг обеспечивают компании по управлению недвижимостью на основании долгосрочного контракта с Заказчиком. Договоры на поставку коммунальных услуг с ресурсоснабжающими организациями эти компании заключают самостоятельно или привлекают для этих целей энергосервисные компании. Управляющая компания может заниматься не только оптимизацией режимов потребления ресурсов, но и улучшением состояния здания с целью сокращения нерациональных энергетических потерь. Важное отличие этой схемы от предыдущей состоит в том, что управляющая компания несет ответственность перед собственником  как за физическое состояние здания, так и за поставку необходимых ресурсов, и располагает для этого зафиксированными в договоре ресурсами. Важным достоинством этой схемы является разделение ответственности за деятельность бюджетного учреждения (директор школы, главный врач) и за правильную эксплуатацию здания (руководитель управляющей компании).

Привлекательность энергосервисного контракта для Заказчика очевидна: нет экономического эффекта - нет оплаты за услуги ЭСКО. Заказчик рассчитывается только за счет средств, сэкономленных в результате внедрения энергосберегающих технологий. Например, если в результате установки нового оборудования, модернизации систем и т. п. заказчик не снижает объем потребления энергоресурсов, как это предусматривалось перфоманс-контрактом, ЭСКО не вправе претендовать на оплату работ. Кроме того, заказчик не вкладывает собственные средства на реализацию проекта. Привлеченные деньги тоже имеют свою стоимость, и заказчик в конечном итоге оплачивает все проценты, но, учитывая, что оплата производится за счет экономии, условия кредитования себя оправдывают.

Под экономическим эффектом по каждому конкретному проекту в перфоманс-контракте могут пониматься различные показатели энергосервиса, например:

### снижение потребления энергоресурсов на производство 1 единицы продукции;

### снижение себестоимости выработки 1 Гкал тепла;

### снижение вредных выбросов;

### снижение потерь.

Этапы реализации перфоманс-контракта:

### 1. Инвестиционный аудит заказчика;

### 2. Энергоаудит;

### 3. Подготовка инвестиционного бизнес-плана;

### 4. Открытие финансирования;

### 5. Проектные работы;

### 6. Поставка и монтаж оборудования, выполнение работ;

### 7. Обучение персонала заказчика;

### 8. Заключительный энергоаудит;

### 9. Эксплуатация объекта, выплата платежей по кредиту за счет экономии.

**Энергосервисный контракт** содержит элементы различных договоров (подряда, услуг, финансовой аренды, поручения, договора на проектно-изыскательские работы и др.), то есть является по своей природе смешанным договором в соответствии со ст. 421 Гражданского кодекса РФ и представляет собой достаточно сложную юридическую конструкцию.

Возможны несколько вариантов заключения перфоманс-контрактов. Чаще всего на практике используется следующая схема энергосервиса:

### перфоманс-контракт заключается только между заказчиком и ЭСКО, кредитная организация не участвует в этой сделке (возможен вариант заключения трехстороннего перфоманс-контракта);

### заключается трехсторонний кредитный договор, по которому заемщиком является ЭСКО, указывается целевое назначение кредита - реализация энергоэффективного проекта на объекте заказчика;

### по условиям перфоманс-контракта и кредитного договора заказчик обязан открыть расчетный счет в кредитной организации, которая финансирует реализацию энергоэффективного проекта, и все расчеты за потребляемые энергоресурсы заказчик вправе производить только с этого расчетного счета.

Предметом перфоманс-контракта является выполнение ЭСКО на предприятии заказчика комплекса работ по внедрению энергосберегающих технологий.

В ходе исполнения перфоманс-контракта между сторонами могут возникнуть разногласия и спорные ситуации, которые действующим российским законодательством не урегулированы, поэтому перфоманс-контракт должен содержать конкретные условия, максимально регламентирующие обязательства сторон.

Учитывая длительный период реализации перфоманс-контракта (не менее 3 лет) при заключении перфоманс-контракта на энергосервис стороны обязательно должны достигнуть соглашения по следующим вопросам:

### кто оплатит издержки на инвестиционный и энергетический аудит в том случае, если энергоэффективный проект не будет внедряться;

### момент перехода права собственности на результаты выполненных работ по энергоэффективному проекту;

### права и обязанности сторон в отношении результата выполненных работ в случае досрочного прекращения договора на каждом этапе реализации проекта;

### урегулирование вопроса неотделимости нового оборудования от старых систем в ситуации прекращения договора;

### порядок привлечения независимой экспертной организации в случае споров между заказчиком и ЭСКО по вопросам определения энергетического базиса, размера затрат на внедрение, достижения (не достижения) экономического эффекта, получения гарантированных сбережений;

### порядок реализации права ЭСКО на надзор за технологическими процессами на предприятии заказчика и эксплуатацией нового оборудования, контроль формирования себестоимости для периодического определения сбережений, контроль всех взаимоотношений с электроснабжающими организациями;

### случаи и порядок изменения размера гарантированных сбережений (существенное изменение тарифов, инфляция, изменение законодательства и т. п.), порядок распределения экономии, полученной сверх первоначально рассчитанной суммы.

Безусловно, для ЭСКО энергосервисный контракт является высоко рисковой сделкой. Предлагать такую услугу может только солидная энергосервисная компания с большим опытом внедрения энергосберегающих технологий. Некоммерческое партнерство СРО «Интегральная энергетика» поддерживают самые сильные и уверенные игроки энергетического рынка столичного и федерального уровня, что выгодно отличает Партнерство от десятков других организаций в этой области, предлагающих единичные и зачастую не подкреплённые соответствующим опытом и знаниями услуги.

Энергосервисный, или перфоманс-контракт (от англ. energy performance contract, сокр. EPC) является нетрадиционным подходом к энергохозяйствованию, который делает возможным для потребителя энергии внедрение и реализацию проекта энергосбережения.

Энергосервисный контракт играет важную роль при решении энергетического КПД как в государственном, так и в частном секторе.

Потребитель энергии, который использует энергосервисный контракт, получает следующие преимущества:

### значительное (достаточное) (до 30%) снижение затрат на энергию и иных затрат;

### улучшение производственных процессов;

### снижение затрат на ремонт оборудования;

### обучение и мотивация обслуживающего персонала;

### доступ к внешним источникам финансов.

Проект может давать и иную экономию (воды, материала, рабочей силы, уменьшения отходов, штрафов за экологические загрязнения и так далее), которые также можно отмести к преимуществам проекта. При этом потребитель энергии не должен предварительно израсходовать никакого капитала. Подавляющую часть риска берёт на себя специализированная компания, которая реализует проект. Все затраты на проект затем возмещаются платежами, которые производятся из полученной экономии платежей за энергию. Энергосервисный контракт часто узко понимается как нетрадиционный метод финансирования потребителей, а не как легкий доступ к оздоровлению финансов. Обеспечение финансирования, однако, затрагивает целый комплекс сервиса, который предоставляет такой контракт: от энергетического аудита, конструирования проекта, его реализации до сервисного обслуживания, долгосрочного развития и дальнейших действий по реализации следующих энергосберегающих мероприятий.

Типы энергосервисных контрактов

Условия заранее определенного метода оплаты расходов на проект составляются на весь срок действия договора. Рассматриваемые варианты являются выбором из множества возможностей, которые можно комбинировать так, чтобы получить обоюдно выгодные условия договора.

В США и Канаде чаще всего используются три типа договоров:

### разделение доходов от экономии (Shared Savings);

### быстрая окупаемость (First-Out, First Pay-Out);

### гарантирование экономии (Guaranteed Savings, Chauffage).

**Разделение доходов от экономии**

Метод разделения доходов от экономии используется тогда, когда заказчик может разделять прибыль. Энергосервисная компания и заказчик в этом случае разделяют доходы от экономии затрат на энергию в течение договорного срока. Размер доходов от экономии должен быть произведен точно, метод его расчета должен быть ясен и возможен для проверки. Согласно иностранному опыту, доля заказчика намного меньше 50% и обычно составляет около 20%. Энергосервисная компания из своей части дохода должна выплатить долг и компенсировать собственные затраты. Оставшееся составляет её прибыль. Разделение доходов от экономии может быть пересмотрено заказчиком. Основной недостаток его в том, что, прежде всего, неизвестна цена проекта. В случае чрезвычайной поспешности энергосервисная компания может заплатить в несколько раз больше, чем в случае традиционных методов. С другой стороны, энергосервисная компания принимает на себя повышенный риск неудачи проекта. После истечения срока договора заказчик не платит ничего, невзирая на то, были или не были покрыты все затраты проекта. Учитывая вышеописанное, этот метод в условиях заграницы достаточно редок и во многих случаях используется метод быстрой окупаемости или комбинация обоих методов.

 **Быстрая окупаемость**

При использовании метода быстрой окупаемости, энергосервисная компания получает все 100% полученной экономии так долго, пока не оплатится проект. В отличие от разделения доходов от экономии в этом методе должны быть заранее определены и подробно специфицированы затраты, на проект. В случае, если проект будет остановлен при чрезвычайных условиях, они должны быть выплачены в чрезвычайном порядке Сотрудничество заканчивается или в случае наступления срока окончания договора или в случае выплаты всех затрат (что случится раньше). Но все затраты должны быть возмещены из экономии. Некоторые энергосервисные компании комбинируют метод «Разделение доходов от экономии» (Shared Savings) и «Быстрая окупаемость» (First-Out, First Pay-Out) и избавляются этим от неудобств обеих методов. Оплата заказчиком на первой стадии заключается в оплате долга внешнему инвестору и покрытии затрат энергосервисной компании. Подобная система осуществляется по договоренности между энергосервисной компанией и заказчиком.

**Гарантирование экономии**

При использовании этого метода энергосервисная компания ручается перед заказчиком в снижении затрат на энергию. Энергосервисная компания, кроме внедрения проекта энергосбережения, производит проверку энергетического хозяйства заказчика. Предлагаются более низкие цены, чем заказчик платил до реализации проекта. В течение срока действия договора энергосервисная компания берёт на себя ответственность за покрытие затрат конечных поставщиков энергии. Заказчик не платит по счетам за энергию прямо поставщикам, а ежемесячно выплачивает энергосервисной компании за посредничество, что обычно составляет 85-90% первоначальных затрат на энергию заказчика. Величина же фактически предоставленной экономии прямо не влияет на платежи заказчика. Из платежей заказчика энергосервисная компания должна компенсировать затраты на энергию и затраты на проект энергосбережения. Понижение потребления энергии или затрат на её приобретение должно быть больше этих 10-15%, чтобы энергосервисная компания получила прибыль. Метод гарантированной экономии имеет ряд преимуществ: в любом случае заказчик снижает затраты на энергию на 10-15%. Энергосервисная компания же несет полный риск получения экономии. С другой стороны и здесь могут быть неудобства. Энергосервисная компания, желая максимизировать свою прибыль, может предпочесть менее затратные мероприятия. Единственной реакцией заказчика может быть требование проанализировать все возможные энергосервисные мероприятия на предмет их эффективности, независимо от затрат на них.

Участники отношений, возникающих при заключении
энергосервисных контрактов

Специализированные компании, которые занимаются энергетическими перфоманс-контрактами (ЕРС), называются энергосервисными компаниями (ЭСКО). Обычная энергосервисная компания предлагает потребителю энергии - заказчику, целый комплекс сервиса, связанного со сбережением энергии: проектный, инженерный, технический, управленческий и финансовый. Смыслом этого сервиса является снижение затрат на энергию заказчика при сохранении эффективного использования энергии.

****

****

**Основные отличительные характеристики
энергосервисной компании:**

### ЭСКО гарантирует сбережение энергии и/или обеспечение того же уровня энергосервиса по более низким ценам.

### Вознаграждение ЭСКО прямо зависит от достигнутых сбережений энергии.

### ЭСКО может участвовать в финансировании реализации проекта энергетической эффективности, при этом она берет на себя обязательства снижения доли вознаграждения пропорционально фактическому снижению доходности реализованного.

Подготовлено по материалам сайта «Энергетические Перфоманс-контракты».

В рамках круговой схемы сотрудничества потребитель энергоресурсов не расходует свои средства для реализации проекта энергосбережения. Основную часть риска берет на себя энергосервисная компания, которая реализует данный проект.

Энергосервисные договоры могут быть применены для реализации мероприятий повышения энергоэффективности практически в любой сфере деятельности, связанной с учитываемым потреблением энергоресурсов.

Основной смысл и содержание энергосервисного контракта (договора) изложено в статье 19 главы 5 ФЗ-261.