

Немного об ЭСКО

*В. А. Степаненко, главный редактор
журнала "ЭСКО"*

Что такое ЭСКО

Начиная с 1996 года, с момента создания первых ЭСКО в Украине, и до сегодняшнего дня, не утихает спор о том, кто же такие компании, которые называют себя ЭСКО.

Когда в 1996 году мы зарегистрировали первую в Украине компанию ЭСКО-ВОСТОК, некоторые коллеги по лагерю энергосбережения во главе с чиновниками из Госкомитета по энергосбережению Украины сказали – нет, вы не ЭСКО. Вы не вкладываете свой капитал в проекты энергоэффективности и не гарантируете своим имуществом успех этих проектов.

И действительно, первые компании ЭСКО в Украине создавались без чужой поддержки, на собственные деньги и на собственный риск. Какие тогда были гарантии на нашем рынке энергосбережения в 1996 году – выжить бы.

Когда при могучей поддержке правительства Украины, на несколько миллионов долларов грантов ЕС, за акции одного из немалых украинских облэнерго и под гарантированно выделенные 30 миллионов долларов в виде льготных кредитных ресурсов, в 1999 году ЕБРР создавал свою первую дочку – УкрЭСКО, то эту компанию в официальной прессе и в Госкомитете по энергосбережению Украины называли первой украинской ЭСКО.

Вот это и есть одна из моделей инициации ЭСКО – банк умно завоевывает ёмкий рынок кредитных ресурсов в Украине, у него нет профессионального менеджмента для рынка проектов энергоэффективности – он создаёт профессиональные дочки в виде ЭСКО.

Когда то, в недалёком будущем, наши отечественные банки обнаружат, что от них уплыл огромный кусок пирога рынка кредитных ресурсов, подталкиваемый заблаговременно созданными компаниями - толкачами.

Здесь ЭСКО являются инструментом борьбы за этот рынок и партнёрами предусмотрительных банков, их полпредами на динамичном и быстро развивающемся пространстве развития и реконструкции целых отраслей промышленности, коммунального хозяйства, жилья и бюджетной сферы.

Сегодня первой ЭСКО они уже называют вторую дочку ЕБРР – компанию "Энергетический альянс", созданную в 2004 году. Почему так, зачем этим чиновникам это псевдопреимущество "первых" ЭСКО – я не понимаю. Я по хорошему, белой завистью завидую нашим более богатым коллегам с большой базой западной финансовой поддержки по сравнению с компаниями, подобными моей, создававшимися собственными силами. Но они нам не мешают, их так мало, что они не видны на рынке. По крайней мере, пока мы не конкуренты.

Я только всегда, когда слышу с высоких трибун речи украинских чиновников от энергосбережения о поклонении и единственности УкрЭСКО, не стесняюсь ставить их на место. Напоминаю им о многочисленных украинских частных ЭСКО, которые и составили становой хребет украинского энергосбережения, достижениями которых и

отчитывается Госкомитет по энергосбережению Украины. Отчитывается, забывая об этих компаниях и об их труде, выдавая успехи страны в энергосбережении за свои заслуги.

Отчитывается, забывая, что сам Госкомитет то и создан для поддержки отечественных компаний.

Вот пример двух полюсов, две противоположные модели компаний ЭСКО – многочисленные маленькие частные компании ЭСКО, создаваемые без значимых ресурсов, или на энтузиазме и основах профессиональной общности, или с целью создания собственного бизнеса с одной стороны. И малочисленные, но мощные компании ЭСКО, созданные международным банком реконструкции и развития, при поддержке его ресурсов и ресурсов программ техпомощи Европейского сообщества для поддержки бизнеса европейских компаний – производителей оборудования на нашем рынке с другой стороны.

Мне представляется, что базовых моделей компаний ЭСКО по виду деятельности, по нишам рынка энергоэффективности может быть много – бурное развитие и последующие трансформации этого рынка будут порождать всё новые и новые модели и разновидности ЭСКО. Мы, в силу позднего вхождения в рыночные отношения, отстаём от западных стран во времени и по опыту. Многие уже существующие модели ЭСКО или виды услуг энергосервиса в наших странах, например, перфоманс – контрактинг, ещё просто не востребованы, мы не дошли до этой фазы развития. В этом есть и своё преимущество – мы можем учиться на чужих ошибках и достижениях, быстрее двигаться более коротким путём.

Одно можно отметить – прогресс идёт в сторону всё более и более комбинированных схем партнёрства, финансовых схем и инженерных проектов. Простые схемы уже отработали своё, они неконкурентоспособны и не приносят значимого дохода.

Мне представляется, что для отечественных ЭСКО могут быть 3 основные модели:

- ЭСКО на базе инжиниринговых компаний или компаний – поставщиков энергосберегающего оборудования, материалов или технологий. В этой модели ЭСКО услуги энергосервиса носят вспомогательный характер для развития основного бизнеса или обеспечения большей конкурентоспособности.

- ЭСКО, оказывающие одну или несколько услуг, специализирующиеся на неполном спектре услуг энергосервиса. Это может быть только энергоаудит или энергоконсалтинг, юридические услуги или услуги менеджмента проектов.

- ЭСКО, предлагающие полный спектр услуг энергосервиса, включая финансирование проектов на возвратной основе. Скорее всего, эти компании будут создаваться финансовыми или финансово – промышленными структурами в тандеме со страховыми компаниями.

Мы ещё раз публикуем перевод книги двух американских авторов из числа первопроходцев индустрии энергосервиса – **"Руководство для ЭСКО"**. Одновременно, мы публикуем наш **перевод книги Ширли Хэнсен о будущем перфоманс - контрактинга**, одного из самых оригинальных механизмов самофинансирования и саморазвития проектов энергосбережения и энергоэффективности.

Пусть требовательный читатель простит нам погрешности перевода этих книг – наша компания не специализируется на переводах с английского на русский язык. Нам хотелось донести до наших читателей опыт и достижения наших американских коллег, которые начали этот путь на 30 лет раньше.

По моему мнению, у всех моделей ЭСКО есть одна общая черта - энергосбережение и энергоэффективность являются основным бизнесом этих компаний и составляют основу профессионального труда.

Энергосервис сегодня – это наука, индустрия и искусство одновременно. Пусть прихрамывая, но всё время вперёд движется в многочисленных вузах Украины во главе с Институтом энергосбережения и энергоменеджмента эта новая наука. Роль своеобразных НИСов играют Центры энергосбережения, созданные при многих вузах. Они сами зарабатывают деньги на своё развитие, заменяя наше бедное государство, которое ждет притока профессиональных кадров, но не выделяет деньги в бюджете на их образование и на информационное и техническое оснащение профильных кафедр.

В нашем журнале приведен реестр далеко не всех украинских компаний, подобных ЭСКО – их число уже больше сотни. Это они составляют индустрию энергосбережения Украины, они не просят денег из бюджета. Они только просят, чтобы им не мешали, а Госкомэнергосбережение со своими дочками не брали с них оброк в виде платежей за дозвол на энергоаудит или что-нибудь ещё. Они просят Госкомэнергосбережение заняться собственной работой, заняться законами и нормотворчеством, чтобы, наконец, энергосбережение в Украине стало выгодным всем.

Вряд ли энергосервис сегодня стал ремеслом или индустрией – он всё ещё является искусством, искусством выживать, растить свой бизнес, кадры и профессиональный уровень, зарабатывать деньги и развиваться. Мы по прежнему находимся в начале пути.

Что было, что есть, что будет

С 1992 года шло становление энергосбережения в Украине, создание бизнеса для компаний, выбравших этот путь, шла приватизация и появлялись собственники предприятий. В самом начале украинское энергосбережение разделилось, условно, на два лагеря – государственное и частное. Государственное энергосбережение последовательно менялось от лозунгового и декларативного к фискальному и административному. Частное энергосбережение шло своим путём, практически не соприкасаясь с государственным, жалея его в последние годы и не мешая чиновникам и созданным ими под себя предприятий.

Попытки объединить эти два начала, организовать в ассоциации и лиги сменялись откатом к полной независимости – шел броуновский процесс развития инфраструктуры новой отрасли промышленности, которую на Западе называют энергосервисом. Частные компании на ниве энергосбережения создавались и исчезали, быстро был выработан потенциал малозатратного энергосбережения, обусловленного спадом производства и психологией прошлого отношения к дешёвым энергоресурсам.

Сегодня есть уверенность, что будущее энергосбережения в Украине, России, да и в Беларуси состоится на основе рыночных механизмов. Развитие и подъём экономики, необходимость обновления основных производственных фондов в условиях жесточайшей

конкуренции на внутреннем и внешних рынках ставят энергосбережение на самые первые места внимания, сюда уже пошли инвестиции. Невозможность финансирования среднесрочных и капиталоемких проектов энергоэффективности из оборотных средств в бюджетах любой принадлежности неизбежно приведут нас к механизмам, хорошо отработанным на Западе.

Мы приговорены к использованию западного опыта развития энергосбережения, его финансовых схем, схем гарантирования возврата инвестиций, схем менеджмента проектов и так далее. У нас просто не хватает времени и сил наступать на грабли отсутствующего собственного опыта, в силу исторической определенности мы должны быстро догонять.

Кстати, когда мы начнём опережать - наши цари, генсеки и президенты будут когда-нибудь учиться?