

This article originally appeared in vol.16, No.4, 1997 of Strategic Planning for Energy and the Environment, a journal of the Association of Energy Engineers, located in Atlanta, Georgia, U.S.A
Статья опубликована в 16 томе, 4 номере (1997) журнала Ассоциации инженеров-энергетиков США "Стратегическое планирование в энергетике и экологии" - Атланта, штат Джорджия, США

Перевод выполнен энергосервисной компанией "Экологические Системы"

Выбор международных возможностей перформанс-контрактов

Джеймс К. Хансен, президент Kiona International Selecting International

Performance Contracting Opportunities
James C. Hansen, president Kiona International

Многие страны получают определенную выгоду от введения перформанс-контрактов и создания ЭСКО. ЭСКО в ряде стран уже созданы. Британские, Германские, Австрийские, Французские, Австралийские и другие компании уже присматриваются к бизнесу далеко от своего дома.

Нет сомнений в том, что международный рынок может быть желанной целью для ЭСКО, готовых расширять свою рыночную базу. Имеется целый ряд развивающихся стран: государства Центральной и Восточной Европы, новые государства, образовавшиеся после распада СССР, «задержавшиеся в развитии гиганты», такие как Китай, Индонезия и Индия ... все они потенциально располагают большими возможностями для роста ЭСКО, несущих флаг перформанс-контракта... но так ли это?

Ответ звучит : да...но.

К сожалению не **все** международные рынки предоставляют реальные возможности. Выбор и оценка «главной» страны является первой, и, возможно, наиболее важной задачей, стоящей перед фирмой, решившей заняться международным рынком.

Нет единого списка контрольных вопросов для определения «главной» страны. Нужно, чтобы прошли годы ошибок, чтобы стало ясно, что очень долгий путь получения данных, которые позволят принять верное решение. Нет перечня, который бы учел все риски, но есть протокол, который исключает многие из рисков, имеющих место при неверных предпосылках. Он подразделяется на три части: анализ страны, потенциал партнера внутри страны и рыночные условия.

Анализ страны

Если вы серьезно намерены создать рынок ЭСКО в определенной стране, есть информация, на которую вы обязаны обратить внимание, Общий анализ позволит разрешить ключевые вопросы и помочь с интерпретацией.

Некоторое из того, что вы хотите знать, опубликовано, доступно и даже может быть точно. Другие ключевые части информации нужно проверить при визите в страну или при

запросе у кого-то при проведении вами исследования. Это лицо должно находиться с вами в контакте и/или иметь местные знания, чтобы дать вам ответы.

Первое, точная проверка экономики необходима для долгосрочных контрактов; поэтому необходимо знать полный экономический обзор и политическую ситуацию в стране. Знание стабильности и философии правительства, и (для многих стран) уровня приватизации, также может быть доступно. Много такой информации может быть получено «на расстоянии», из источников, которые достоверны.

Но при этой проверке появляется ряд тонких «подвопросов», ответ на которые необходим: **что является истинной целью руководства страны при привлечении зарубежных инвестиций в энергетику? Насколько стабильна политическая ситуация и будут ли изменения в ближайшем будущем? Каковы перспективы на несколько ближайших лет?** Конкретные экономические показатели, такие как норма инфляции и процентная ставка, конвертируемость валюты и общие экономические особенности могут быть индикаторами возможностей или ограничений для успеха.

Все эти данные помогают в определении перспективы международного ЭСКО, если в «главной» стране **может быть** возможный рынок и **возможен** возврат

затрат. Остается вопрос, можно ли определить, будет ли возврат затрат.

Есть и другие вопросы относительно правительства, положения в энергетике и экономике. **Направлена ли государственная политика на энергоэффективность или имеется многообразие законов и правил, затрудняющих делать что-то...** Если вы анализируете рынок, то это вопрос жизни и смерти.

Дальнейшее расследование ведет к еще более важным вопросам: **Какой вид рынка мы видим? Какие проблемы мы можем иметь? Какими ресурсами мы располагаем?** На этой стадии ясно только одно: **мы не дома!**

Законодательные системы в некоторых «главных» странах могут быть неспособны обеспечить то, что нам нужно. В некоторых странах законы могут быть надежны, но имеются временные или другие ограничения, затрудняющие работу. Законы в Индии почти полностью основаны на английском праве, но судебное разрешение конфликтов настолько медлительно, что может случиться почти все. В новых странах, бывших частью СССР, Китае и некоторых других странах, судебная система, насколько мы поняли, на самом деле не существует и возможные контракты сомнительны.

В некоторых странах, где есть привлекательные цели, проблемой может быть банковская система. Для некоторых из «переходных» экономик, банки находятся в стадии организации и реально не готовы осуществлять финансирование долгосрочных проектов. В других странах, понятие «долгосрочный кредит» подразумевает 2 года или еще меньше... такое чаще всего бывает в странах с высокой нормой инфляции. В странах, где активны многонациональные банки развития (MDB), могут быть доступны другие пути финансирования проектов через местные банки или более прямо, через программы МБР.

Независимо от официальной политики, и доступной информации, могут быть обоснованные подозрения об истинном отношении к импорту иностранного капитала или технологии. Если оно отрицательно, бюрократия создаст массу препятствий. Чаще всего это происходит, когда культурные, региональные или местные влияния мешают политике и экономике.

Информация об энергии, **недоступная через Internet**, может включать важные выводы о доступности энергии в регионе и качестве энергии. Для проектов энергоэффективности важно знать, насколько часты выходы из строя энергосистем в конкретном районе, или ограничения мощности. И это может быть предметом затруднений. В Индии, например, в порядке вещей частые ограничения мощности и низкое качество электроэнергии.

На Филиппинах и в некоторых странах Восточной Европы ограничения мощности электроэнергии даже запланированы. Большинство стран имеет разделение обслуживания, как в Великобритании, где генерация, передача и распределение - это отдельные сферы бизнеса, контролируемые государством. Здесь ключевым вопросом может быть: **кто терпит убытки, когда энергоэффективность увеличивается?**

Структуры энергокомпаний, политика и позиции изменяются от страны к стране и даже между регионами.

Как закупается энергия? В Польше, где очень велик объем ЦТ, арендатор в жилых домах платит за квадратный метр, так что **у него нет побуждений к энергоэффективности**. При закупке энергии на площадь, почти нет никакой нужды в измерениях. Это усложняет доступ к рынку ЦТ, требуя введения инновационных стратегий. Размер же рынка велик и возможности для эффективности почти ничем не ограничены.

В некоторых странах очень мало точных измерений. Они могут проводиться планомерно, но нет измерений во времени. Одна большая компания в Индии знает, когда имеет место пиковое потребление, но не знает точно, какие потребители превысили свой лимит. Такая постоянная системная перегрузка требует нахождения «превышающих лимит» потребителей и ограничения их нагрузки.

В Индии, из-за хронического и нарастающего ограничения мощности многие энергопроизводители договариваются в контрактах о потреблении большего количества электричества, чем им нужно для «страховки». Это может вызвать получение счета за минимальное потребление (который не будет изменяться, если энергия сберегается)... и может явиться причиной для отсутствия побуждений внедрения проекта энергоэффективности.

С экономической стороны важно «задействовать» столько индикаторов, сколько возможно в вашей стране (некоторые могут быть ошибочными, но все они очень важны), и могут нанести ущерб бизнесу энергосервиса. **Устанавливаются ли новые налоги или они понижаются? Какие отрасли хозяйства растут или сокращаются и какие поддерживаются правительством на разумном уровне?**

Поддержка внутри страны

Если ЭСКО решилось на бизнес в новой стране, ей крайне важно знать, какие ресурсы для нее доступны. В большинстве развивающихся стран имеется избыток «технарей», а также технически оснащенных компаний, жаждущих работать и очень квалифицированных для работы в проектах энергоэффективности. Но знание о бизнес-части энергоэффективности у них отсутствует. Концепция ЭСКО для них нова, равно как и идея о перформанс-контракте.

В других странах могут быть другие проблемы. Уровень технических знаний может быть низок. Во многих случаях, технология может быть отсталой, а автоматизация находится

на уровне 50-х годов. Концепция ЭСКО в этом случае приемлема полностью, но все, что относится к бизнесу, что мы воспринимаем с рождения, ново и часто совершенно и полностью непонятно. Языковой барьер может быть намного выше между английским и венгерским языками. Такие термины как «возврат инвестиций» и даже «прибыль» могут быть новыми для многих пост-коммунистических стран, и не все могут их правильно понять. Иногда можно говорить на понятном нам «бизнес-жаргоне» и совершенно не быть понятым из-за узкого кругозора собеседника. В этих случаях иностранный бизнесмен в безграмотной стране может иметь крайне серьезные затруднения.

В некоторых странах Центральной и Восточной Европы имеется энтузиазм, но часто слишком мало понимания того, о чем идет речь. Легко вспомнить, что здесь более пятидесяти лет движение вперед допускалось только по разрешению, а не по инициативе.

Все эти вопросы разрешаются при обучении бизнесу, и технике, здесь это более чем необходимо до начала какого-то серьезного бизнеса. Но есть и временной промежуток перед тем, как будут достигнуты положительные финансовые результаты. Всегда больший, чем это ожидается. Понимание технических и финансовых вопросов в «главной» стране - вот один из важнейших шагов перед реализацией каких-то основных решений.

Внутренние партнеры

В общем, есть смысл создать новый рынок с долей местной помощи.

Совместное предприятие с местным партнером или хотя бы стратегический альянс с процветающей фирмой даже желательны.

Достаточно легко найти того, кто занимается бизнесом энергоэффективности в данной стране. Инженерные фирмы, которые осуществляют энергопроекты «под ключ», существуют почти везде. К тому же, благодаря любезности Агентства по Международному Развитию США, имеется достаточное количество консультантов, предлагающих энергоаудиты. Они могут конкурировать друг с другом, наниматься совместными предприятиями и так далее. И, в конце концов, они могут наниматься ЭСКО для внедрения и сопровождения.

Дискуссии с некоторыми фирмами о энергобизнесе быстро прояснят ситуацию на рынке эффективности. Но часто сама концепция проектов, основанных на перформанс-контрактах, будет являться исключительно «иностранной».

Критерии, по которым вы ищете фирмы - «местных партнеров» не слишком отличаются от тех, какие вы используете в поиске у себя дома...с некоторыми важными отличиями. Наряду с техническими знаниями и способностями, требуемыми для внедрения проекта, вам нужен партнер, свободно разбирающийся в реалиях своей страны. Очень важно, чтобы ваш «местный партнер» был приватизирован (или собирался приватизироваться). Также важно, чтобы он знал такие понятия, как реальные затраты, возврат инвестиций и прибыль. Эти качества иногда найти труднее, чем вы это представляете, особенно в тех странах, развитие которых было основано на административной экономике.

Эффективный «местный партнер» нужен для поставок материалов и оборудования для внедрения проекта. Он также обязан знать законы и местную бюрократию. Он должен знать надежность субподрядчиков и, в случае необходимости, ресурсы, которые вы не можете предоставить.

Рыночные отношения

Выбор рынка в новой стране и его оценка, намного более затруднительны, чем дома. Уровень статистики, доступный в США и большинстве промышленных стран Запада, часто отсутствует или недостаточен. Недостаток информации касается как производства, так и экономики. Информация, в общем, существует везде, в некоторой форме, но часто требует специальных исследований в «главных» странах. Это является неписанным законом.

Имеются некоторые основные показатели, которые определяют, **находится ли конкретная промышленность или рынок на соответствующем уровне. Достаточно ли гибки к изменениям сегменты промышленности?** Тяжелая индустрия некоторых стран Центральной и Восточной Европы не подвержена никаким изменениям и сильно зависит от субсидий. Значит ключевыми вопросами для этой индустрии будут состояние с приватизацией и/или уровень правительственных субсидий. Слишком высок процент промышленных предприятий в индустрии стран, идущих к рыночной экономике, которые не приватизированы. Следовательно нет целей для долгосрочных проектов энергоэффективности.

Приватизация важна и для случая, когда предприятия могут оставаться в государственной собственности, но быть достаточно привлекательными для проектов энергоэффективности. Это такие предприятия, как больницы, школы, и другие общественные учреждения, финансируемые государством. В некоторых случаях они предоставляют наиболее стабильные, наименее рискованные возможности... и в течении достаточно длительного времени.

Происходит ли промышленный рост или падение? Кто инвестирует в промышленность или отдельные компании в промышленности? Если имеется оборот, то достаточен ли он для долгосрочной жизнеспособности промышленности? Частные промышленные компании могут быть привлекательны для работ по энергоэффективности. Их управление обеспечивает лучший оборот и большую эффективность.

Так что имеется много возможностей в большом мире. Они могут принести достаточно прибыли, если у вас достаточно широко открыты глаза, прочищены уши и... имеется много терпения. Но нельзя забывать и того, что начало бизнеса в Индии, Китае, Бразилии и Украине не то, что начало бизнеса в Канзасе или Калифорнии. Предположим, что многие из ваших допущений относительно этих стран ошибочно. Вы можете найти надежных людей в каждой стране, которые достаточно квалифицированы, чтобы работать с вами, знают местные условия, культурные и политические реалии, умеют снизить риск.

Имеется ряд возможностей и для ЭСКО, которые должны провести тщательную «домашнюю работу». На ряд рисков разных стран всегда можно найти рецепты избежания рисков или почти полностью нейтрализовать их.