

Факторинг энергосервисных контрактов как механизм финансирования энергоэффективных проектов в бюджетном секторе РФ

Европейский банк реконструкции и развития



Что такое энергосервис?

Ключевые элементы:

- Отсрочка платежа
- Долгосрочность
- Зависимость от результата

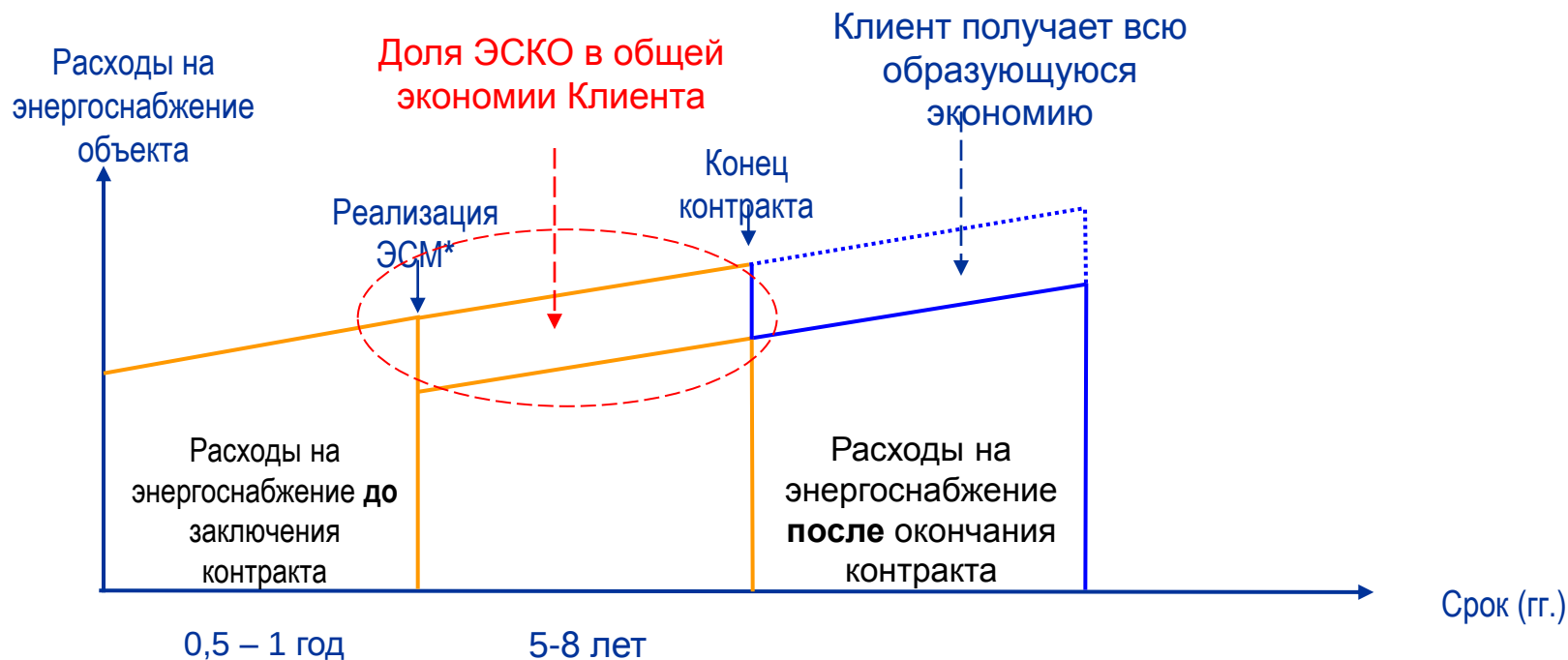


Почему энергосервис?

- Инвестиции в ЭЭ без увеличения нагрузки на бюджет
- Объём инвестиций любой, зависит от наличия длинных финансовых ресурсов, а не наличия бюджетных средств.
- Размер платы в пользу ЭСКО не превышает размер прошлых платежей Клиента за энергоресурсы
- Технические риски несёт подрядчик (ЭСКО).
- Отбор победителя тендера осуществляется по объёму обещанной им экономии, а не по цене устанавливаемого оборудования.
- Нет экономии – нет оплаты услуг. Если экономия меньше обещанной – ЭСКО компенсирует клиенту разницу.
- Заказчик защищён от компаний без активов (заказчик не платит аванса + требуется вложить свои средства)
- Заказчик защищён от схем с компаниями-посредниками (требуется личное исполнение услуги, если в контракте не указано иное [ст.780 ГК])



Механизм финансирования энергосервисных мероприятий



* Энергосберегающие мероприятия

Энергосервис идеален для бюджетного сектора

- Большой и экономически привлекательный потенциал энергосбережения
 - до 30% в среднем, до 70% в отдельных случаях, сроки окупаемости 5-8 лет
- Здания однотипны - легко собрать в единый пул
- На объектах можно реализовать стандартные и проверенные технические решения
- Потребности в энергоресурсах постоянны и измеримы
- Контракты для схожих объектов легко стандартизировать
- Большой рынок (см. след.слайд)



Каков потенциал в бюджетном секторе?

Более **300 млрд.рублей** ежегодно идут на оплату энергоресурсов

30% экономии дадут более 90 млрд. рублей в год.

Эта экономия станет для ЭСКО источником оплаты ЭСМ.

Использование только 1% данного потенциала даст экономию в почти 1 млрд.рублей ежегодно. Эти средства можно использовать для целей оплаты ЭСМ.



Если привлекательность высока, почему так мало проектов?

1. Частный сектор не готов вкладывать средства в развитие рынка без поддержки извне.
2. Небольшие ЭСКО неспособны самостоятельно привлечь необходимый заёмный капитал
3. Банки незнакомы с энергосервисом



Выход – Факторинг

Проблема: ЭСКО неспособны привлечь долгосрочный капитал

Решение: рефинансировать задолженность путём продажи прав требования по энергосервисным контрактам в рамках факторинговой сделки.

ЭСКО продолжает нести обязательства по обеспечению экономии, но не несёт долговой нагрузки.



Барьеры для факторинга ЭСК в РФ

- ❑ В России срок любого факторинга до 1 года
- ❑ У банков нет опыта факторинга ЭСК
- ❑ Существует риск неплатежей заказчиков

Опыт показывает, что на рынках, где возможны большие задержки платежей, потребуется страховка от неплатежей.

- ❑ **В РФ нет механизма страхования ЭСКО или банков от неплатежей заказчиков.**



Как снять барьеры для факторинга ЭСК?

- Учредить на специализированную **энергосервисную факторинговую** **компанию (ЭСФК)** в формате **ОАО**.
- **ЭСФК** учреждается и капитализируется частными компаниями
 - ЭСКО
 - производители или поставщики оборудования,
 - дилеры,
 - интеграторы/проектные компании,
 - РСО
- Региональные/муниципальные власти
 - выделяют бюджетные средства в виде гарантий в пользу такой ЭСФК в объёме, необходимом для покрытия неплатежей заказчиков (до определённого порога) либо
 - Вносят бюджетные средства в капитал ЭСФК.



Преимущества ЭСФК

- Эффективное использование бюджетных средств
- Бюджетные средства не расходуются, а замораживаются (в виде гарантии или вноса в уставный капитал)
- Более короткие сроки окупаемости проектов
- Устойчивый механизм финансирования энергосервиса
- Единственный механизм достижения требований 261-ФЗ по ЭЭ к 2014 г.



Порядок прохождения денежных потоков и их получатели на примере одного проекта



Распределение экономии между сторонами



Кредит факторинговой компании (Болгария, 2008 и 2012)

Заёмщик - частная болгарская факторинговая компания (БЭФ). Мажоритарный акционер – инжиниринговая компания Энемона.

Первоначально привлекала средства через IPO (2006) и выпуск облигаций.

□ Цель кредита:

выкуп прав требования по муниципальным контрактам (энергосервис в зданиях) у мажоритарного акционера, компании Энемона.

□ Условия кредита:

- Объём - 7 млн.евро и 10 млн. евро.
- Срок – 7 лет в обоих случаях
- Льготный период – 2 года и 6 мес.

□ Обеспечение кредита:

✓ Поручительство материнской компании

□ Результаты: экономия энергии - до 50%; чистый доход БЭФ стабилен и привлекателен.



Выводы по болгарскому опыту

- Задержки платежей могут иметь место.

Для их минимизации болгарский фонд покупал недорогую страховку от неплатежей клиентов (0,4% от стоимости проекта) на 50% всех контрактов. Страховку продавал болгарский государственный гарантийный фонд энергосбережения (BEEF). Страховка покрывает до 5% убытка и срабатывает в случае задержки платежа более чем на 60 дней.

- **В РФ такого гарантийного института нет, поэтому потребуется либо использование бюджетных средств для создания механизмов защиты частных компаний от части убытков, либо участие в акционерном капитале ЭСФК для снижения рисков неплатежей.**



Следующие шаги

Рассмотреть возможность использовать часть средств, выделяемых в регионе на ЭЭ, для целей создания гарантийного механизма или участия в уставном капитале АО.



Почему стоит выделить часть средств из бюджета для гарантии от убытков ЭСФК?

Самостоятельно регионы и муниципалитеты не смогут достичь снижения энергопотребления на 15% к 2014 году в зданиях бюджетной сферы.

Экономия со временем сойдёт на нет, т.к.:

- в бюджетных зданиях отсутствует профессиональный энергоменеджмент,
- не ведётся систематический мониторинг потребления,
- нет мотивации к сохранению показателей экономии



Какую поддержку окажет ЕБРР?

ЕБРР запустил программу технического содействия для развития рынка энергосервиса в России, финансируемую на средства гранта Глобального экологического фонда (ГЭФ) в размере >9 млн. долл.

Программа технического содействия:

- Поможет отобрать объекты для торгов, разработать тендерную документацию, критерии оценки конкурсных заявок участников, сбалансированный энергосервисный контракт;
- Привлечёт широкий круг ЭСКО к участию в торгах;
- Окажет поддержку командам городов по управлению проектами;
- Окажет поддержку работе самой ЭСФК.



Преимущества работы с ЕБРР

- Непревзойдённый уровень компетенции в вопросах энергосервиса. Лучшие международные и российские эксперты.
- Успешный опыт реализации энергосервисных сделок: возможны как прямые кредиты ЭСКО, так и финансирование факторинговых компаний.
- Бесплатное техническое содействие регионам/муниципалитетам (аудиты, подготовка тендерной документации, контрактов, покрытие админ.расходов ЭСФК, содействие в работе проектным командам)
- Бесплатное содействие для выстраивания равноправных договорных отношений с РСО для всех бюджетных учреждений посредством разработки и распространения сбалансированных договоров ресурсоснабжения.
- Возможность выносить проблемы законодательного регулирования на обсуждение в МЭР (у ЕБРР с МЭР меморандум о сотрудничестве) и представлять предложения по изменению законодательства.
- Возможность предоставления долгосрочного финансирования ЭСФК (до 10 лет и более).



Энергосервис не решает всех проблем

1. Капитальный ремонт
2. Внешний вид
3. Инженерные сети



Контакты

Винсент Дайнхауэр

Менеджер программы

Москва, ул. Гашека д. 6, 2-й эт.

Тел.: +7 495 787 1111 доб. 118

Факс: +7 495 787 1122

E-mail: duijnhov@ebrd.com

Алексей Захаров

Консультант программы

Москва, ул. Гашека д. 6, 2-й эт.

Tel: +7 495 787 1111 доб. 130

Fax: +7 495 787 1122

E-mail: zakharoa@ebrd.com

