**СВИСТУНОВ: Спасибо, что пришли на наше мероприятие. Мы в традициях Аналитического центра решили его сделать для того, чтобы реально обсудить с экспертным сообществом, представителями органов власти с регионов несколько практических вещей, которые в дальнейшем мы будем предоставлять, наше заключение в правительство Российской Федерации и органов власти. В том числе мы хотели бы обсудить вопросы, связанные с государственной поддержкой и привлечением финансирования в энергоэффективность, обсудить хорошие и плохие результаты, которых мы достигли за последние четыре года с 261-м законом и т.д. Сейчас я передаю слово Константину Юрьевичу Носкову, руководителю Аналитического центра.**

**НОСКОВ:** Спасибо, Павел Валентинович. Здравствуйте, уважаемые коллеги. Действительно у нас сегодня рассматривается такая не простая тематика. Уже прошло больше четырех лет с момента принятия закона «Об энергоэффективности». Мы так рьяно взялись за эту тему в свое время, но по прошествии уже вот почти пяти лет становится понятно, что результаты могли бы быть лучше и хочется понять, а что же нужно сделать для того, чтобы действительно достичь эффективных результатов, так как ситуация с энергоэффективностью в стране за это время коренным образом все же не изменилась.

В настоящее время правительством Минэнерго готовится, рассматривается целый ряд нормативно-правовых актов, вот, мне кажется, не более месяца назад в этом зале мы рассматривали Энергетическую стратегию на период до 2035 года совместно с Минэнерго, с открытым правительством. Сейчас Минэнерго доработало госпрограмму «Энергоэффективность и развитие энергетики» и в нее входит отдельная подпрограмма «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности». Все Вы знаете, и поэтому много сейчас дискутируется, есть решение об отмене обязательных энергоаудитов и здесь действительно такая проблема есть. Энергоаудиты превратились в такую деятельность ради деятельности без конечного конкретного результата, но при этом есть понимание, что проделана огромная работа, которую нельзя завтра выбросить в мусорную корзину и с этим нужно что-то делать.

Вопросов много, вопросов, которые нужно решать совместно с экспертным сообществом, практиками, людьми, которые работают на этом рынке, чиновниками Минэнерго, Правительства. На нашем сегодняшнем мероприятии представлены все эти заинтересованные группы. Кроме того, по результатам мероприятия мы обязательно пошлем выводы, рекомендации и в Министерство энергетики и в правительство, поэтому коллеги, хочу пожелать Вам успешной работы, высказывайтесь, критикуйте и главное предлагайте конструктивные вещи, которые смогут нам сдвинуть ситуацию. Спасибо.

**СВИСТУНОВ: Спасибо большое. Теперь я бы хотел передать слово Ковальчуку Виталию Владимировичу, Референту Департамента промышленности и инфраструктуры Аппарата Правительства Российской федерации.**

**КОВАЛЬЧУК:** Доброе утро, коллеги. Я так понимаю, судя по большинству знакомых лиц, все здесь профессионалы в сфере энергосбережения, поэтому рассказывать о том, как оно значимо важно, и как это хорошо для нашей страны не буду. Хотелось бы немножко, буквально там вставить пару слов про историю четырех лет. Если Вы помните, когда приняли закон, он был по-своему достаточно революционный, кардинальный на то время, и я помню ту эйфорию, тот энтузиазм, который везде царил в профессиональном сообществе и все думали, вот-вот сейчас все изменится, все станет хорошо. К сожалению, можно констатировать, что за прошедшие четыре года объем того, что сделано гораздо меньше, чем то, что могло бы быть сделано.

Было несколько пиков. Сначала этим занималось Минэкономразвития и под руководством госпожи Набиуллиной процесс шел в рамках Совета по модернизации при Президенте. Потом, в связи с перестановками, флаг подхватило Минэнерго. Потом был, опять время перемен, и Минэнерго в конечном итоге сократилось до отраслей ТЭК. И все эти четыре года у нас всегда возникала проблема, кто же главный в энергосбережении? Кто тот единственный центр принятия решений, который бы сказал бы, что корабль плывет прямо? К сожалению, у нас все время к штурвалу подходили разные люди и процесс, что называется, шел влево, вправо, иногда может быть чуть-чуть вперед, но не всегда достаточно успешно. И я очень надеюсь, что за последние несколько месяцев, вот просто наблюдая то, что происходит, очень надеюсь, что Аналитический центр станет той точкой компетенции, тем центром, который сможет профессионально на экспертном совете готовить и предлагать решения, которые потом будут воплощаться в жизнь.

По крайней мере, с точки зрения ЖКХ и многоквартирных домов эту зону компетенции сейчас захватывает дирекция по ЖКХ. Я очень надеюсь, что по основным системным вопросам таким центром станет Дирекция по энергосбережению Аналитического центра. И заканчивая свое выступление, я хотел бы сказать, что, коллеги, у нас сейчас достаточно сложное время, Вы все понимаете, все те внешние политические сложности, трудности, и как это не парадоксально будет звучать, именно вот это вот внешне сложное время, оно является максимально благоприятной средой для того, чтобы что-то изменять. И сегодня у нас, ну, реально время вызова. Только в этих условиях мы можем принять кардинальные решения, которые позволят качественно изменить ситуацию, и я искренне надеюсь, что сегодняшнее событие, сегодняшнее мероприятие станет одной из тех точек, в рамках которых и будут готовиться такие решения. Спасибо большое.

**СВИСТУНОВ: Спасибо большое, Виталий Владимирович. Теперь я бы хотел передать слово Кулапину Алексею Ивановичу, исполняющему обязанности директора Департамента государственной энергетической политики Министерства энергетики Российской Федерации.**

**КУЛАПИН:** Уважаемые коллеги, я рад приветствовать участников сегодняшней конференции, которая имеет место быть и в стенах уже до боли родного, знакомого и уже авторитетного Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации. Рад видеть знакомые лица, и хотел бы сказать, что та тематика, которая сегодня вынесена на обсуждение, она действительно злободневна и актуальна. В своем выступлении я расскажу о том, какая деятельность проводится сегодня по корректировке Энергетической стратегии Российской Федерации, по корректировке государственной программы «Энергоэффективность развития энергетики» и, если не возражаете, уже, так сказать, приступлю к содержательной части.

Как уже было сказано, примерно месяц назад здесь же в этом же зале обсуждались основные положения проекта корректировки Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года. Согласно нормативным актам регулирующим порядок разработки и принятия Энергостратегии, стратегия подлежит корректировке один раз в 5 лет. Предыдущий вариант стратегии, он был до 2030 года, был принят он в 2009 году в разгар экономического кризиса. И поэтому сейчас назрела пора для того, чтобы скорректировать Энергостратегию не только в силу тех нормативных требований, которые предъявляются к порядку разработки и применения этого документа, но и в силу того, что серьезно изменилась ситуация. Предыдущая стратегия, она принималась в разгар экономического кризиса, и, не смотря на такие достаточно оптимистические прогнозы, которые в нее закладывались, сейчас реальность у нас, как Вы сами понимаете, она совершенно другая.

Хотел бы несколько слов сказать о том, какие основные базовые вещи, что происходит, какие изменения внесены в Энергетическую стратегию, но я, если позволите, не буду останавливаться в общем, так сказать обо всех отраслях ТЭКа, а расскажу о том, какое место уделено в Энергетической стратегии именно вопросам энергоэффективности. И сразу же хотел бы сказать, что в структуре проекта Энергетической стратегии 2035 раздел «Энергоэффективность» выделен впервые. Появился отдельный раздел «Энергоэффективность». Если раньше, в предыдущем варианте стратегии вопросам энергоэффективности уделялось внимание, но, скажем так, может быть по-простому, в отраслевых разделах, то сейчас раздел «Энергоэффективность» стал самостоятельным. Появился раздел «Государственное регулирование в сфере энергоэффективности» и уточнены механизмы, которые будут применяться в этой сфере. Почему это сделано? Если позволите, я назову несколько цифр. В период с 2000 по 2008 год темпы роста экономики Российской Федерации составляли в среднем 6,9%. В двухтысячные годы в целом, с учетом кризиса, 4,7%. К 2013 году темпы роста экономики Российской Федерации упали до 1,3%.

И в результате усиления долгосрочных структурных институциональных ограничений развития российской экономики. Это является одним из факторов, которые влияют на необходимость пересмотра Энергетической стратегии. Учитывая эти тенденции, в проекте Энергостратегии мы рассматриваем два варианта развития экономики. Первый вариант, мы его называем целевым и базовым, который предусматривает рост экономики на уровне 3,8% и он базируется на долгосрочном прогнозе социально-экономического развития от апреля прошлого года, и консервативный риск-сценарий, который базируется на параметрах роста экономики 2,8%. Это ноябрьский прогноз Минэкономразвития.

Основные целевые ориентиры взаимодействия экономики и энергетики на период до 2035 года предусматривают снижение зависимости российской экономики от топливно-энергетического комплекса преимущественно за счет опережающего развития инновационных малоэнергетических, малоэнергоемких секторов и реализации технологического потенциала энергосбережения. К 2035 году доля малоэнергоемких отраслей, таких как машиностроение, легкая и пищевая промышленность в валовом внутреннем продукте должны вырасти примерно в полтора раза, при таком же сокращении доли энергоемких сырьевых производств. При целевом варианте роста экономики в 2,5 раза потребление первичной энергии в России увеличится только на 25-27%. При этом наибольшими темпами будет расти спрос на электроэнергию и моторное топливо, где-то примерно в полтора раза за период с 2010 по 2035 годы. И душевое потребление электроэнергии планируется, что оно вырастет на 30%, а электроэнергии на 57%, что существенно повысит энерговооруженность труда в стране.

Для чего я привожу все эти цифры? Если их соотнести, то мы увидим с Вами, что то, как планируется рост энерговооруженности, то как планируется рост потребления энергетических ресурсов и первично их ресурсов, и продуктов переработки ставит важную задачу повышения энергоэффективности экономики. При этом в Энергетической стратегии основной упор, основной тезис перенесен с энергосбережения именно на повышение энергоэффективности, и энергосбережение мы рассматриваем как составляющую часть энергоэффективности. Внесены корректировки в само понятие энергоэффективности, я сейчас говорю только о проекте Энергетической стратегии, и основной упор делается на технологическое и организационное энергосбережение. Именно в этом мы видим основной потенциал для развития российского ТЭКа и для развития российской экономики.

О чем бы еще хотелось сказать, уважаемые коллеги. Одним из основных и целевых индикаторов энергетической стратегии является снижение энергоемкости российского ВВП к 2035 году на 50% по сравнению с уровнем 2010 года. Это несколько корректирует ту целевую установку, которая существует на сегодняшний день, как бы заданная указом Президента о снижении энергоемкости ВВП на 40%, но этот показатель, этот прогнозный показатель, он базируется на тех расчетах, и, исходя, и тех сценариях развития российской экономики, собственно на базе которого и создан проект Энергетической стратегии.

Хотел бы несколько слов сказать вот о чем, еще раз повторюсь, месяц назад Энергостратегия рассматривалась здесь, на этой площадке. На сегодняшний день ведется ее активная доработка. Когда мы месяц назад здесь собирались, мы говорили о том, что в марте Министерство энергетики внесет проект Энергетической стратегии в Правительство, и в мае будет ее рассмотрение на заседании Правительства. На сегодняшний день в сроках принятия обсуждения, доработки и принятия этого документа, произошли достаточно серьезные коррективы. 11 марта проект Энергостратегии был рассмотрен на общественном совете при Министерстве энергетики Российской Федерации. Члены общественного совета и эксперты приняли решение о том, что этот документ является стратегически важным и стратегически значимым, и необходима более серьезная и глубокая его проработка. Поэтому на сегодняшний день срок доработки энергетической стратегии, он перенесен до октября этого года, и планируется, что рассмотрение проекта Энергостратегии на заседании Правительства будет происходить в четвертом квартале этого года. Помимо решения общественного совета, которое легло в основу таких переносов, есть и объективные предпосылки к тому, чтобы так скорректировать сроки. На сегодняшний день Министерством экономического развития готовится проект прогноза долгосрочного социально-экономического развития российской экономики, который будет обнародован в апреле-мае этого года, и, безусловно, этот документ, его параметры этого прогноза, они также приведут к корректировке проекта Энергетической стратегии.

Но основное, основной лейтмотив, который я хотел бы подчеркнуть то, что энергоэффективность является ключевым ориентиром, является ключевой задачей проекта Энергетической стратегии - эти базовые принципы, они меняться не будут. И даже более того, если, есть такая информация, полученная в рабочем порядке, что тот прогноз, о котором говорит Минэкономразвития, он будет еще более пессимистичным, чем ноябрьский его вариант, но повторюсь, это пока такая информация, полученная в рабочем порядке, то тогда вопросы энергоэффективности, они станут наоборот еще более актуальны. Это то, что касается Энергетической стратегии. Ну, и хотелось бы сказать несколько слов о проекте государственной программы энергоэффективности. Да, завершая свою часть выступления про энергостратегию, хотелось бы сказать, что проект Энергетической стратегии, он на сегодняшний день размещен на официальном сайте Министерства энергетики, он доступен, с ним можно ознакомиться и при желании можно направить свои замечания и предложения к проекту этого документа в Минэнерго. Безусловно, мы их все будем рассматривать, и будем учитывать.

Что касается государственной программы. Как Вы знаете, государственная программа является документом среднесрочного планирования и документом, который позволяет увязать те стратегические ориентиры, которые стоят в нашем случае перед топливно-энергетическим комплексом, с теми объемами бюджетного финансирования, который представлен объемами внебюджетного финансирования и этот документ, он является, скажем так, не догмой, а руководством к действию. Если энергостратения задает основные базовые параметры, то государственная программа – это, что называется, оперативный документ по которому мы живем и работаем. Согласно действующим нормативно-правовым актам, государственная программа – это документ, который подлежит корректировке два раза в год с принятием бюджета Российской Федерации, поскольку все те изменения, которые произошли в базе в октябре-ноябре прошлого года, госпрограммы являются, по сути, неотъемлемым элементом бюджетного планирования и исполнения федерального бюджета. На сегодняшний день Министерством проведена корректировка государственной программы, она проведена в соответствии с теми объемами финансирования, которые до нас доведены Министерством финансов. К сожалению, они не очень радужные, эти объемы. И практически сегодня государственная программа будет, очередной проект ее корректировки будет вноситься в правительство Российской Федерации.

Что это за корректировка и о чем идет речь? Как Вы знаете, в прошлом году, в апреле прошлого года была утверждена государственная программа энергоэффективности развития энергетики, принятию которой предшествовало ее достаточно обширное обсуждение и на площадке экспертного совета при Правительстве, и на площадке аналитического центра. Она была принята и были даны поручения по ее доработке. В течение лета прошлого года, она состоялась на базе Аналитического центра, я вот могу ошибиться в цифре, но если я ошибусь, коллеги меня поправят, то ли 16, то ли 18 круглых столов по обсуждению отдельных разделов государственной программы. И те рекомендации, которые были даны экспертным сообществом, они были в большей части учтены нами при доработке той версии, которая на сегодняшний день вносится в Правительство Российской Федерации. Документ находится в стадии обсуждения, документ находится в стадии формирования.

Почему я останавливаюсь так подробно и детально на том, что документ корректируется два раза в год? Этим я еще раз хочу подчеркнуть тезис, что государственная программа – это не догма, а руководство к действию. И при возникновении изменений…. Например, при принятии Энергетической стратегии она будет корректироваться. Я призываю к тому экспертное сообщество, чтобы внимательно отнестись к тому проекту госпрограммы, который мы вносим в Правительство, и даже не смотря на то, что, повторюсь, вносится, это не значит, что по нему нельзя давать предложения и рекомендации по его доработке. Если такие появятся, мы к ним отнесемся с благодарностью, отнесемся внимательно, будем рассматривать, и будем дорабатывать государственную программу. Большое спасибо.

**СВИСТУНОВ: Большое спасибо, Алексей Иванович. Сейчас бы я хотел дать слово Горевому Дмитрию Михайловичу, начальнику отдела развития электроэнергетики и энергоэффективности Департамента государственного регулирования тарифов, инфраструктурных реформ и энергоэффективности Министерства экономического развития Российской Федерации.**

**ГОРЕВОЙ:** Спасибо большое. Добрый день, уважаемые участники. Свое выступление я бы хотел посвятить тем поручениям, которые правительство уже дало для того, чтобы, скажем так, еще раз активизировать работу в направлении развития энергосервисных услуг, и развития энергосервисных контрактов. Как Вы знаете, по результатам Совета по модернизации при Правительстве были даны ряд поручений Правительства по разработке некого плана, по, скажем так, стимулированию развития энергосервисных контрактов. За четыре года, как мы с Вами знаем, и по-разному оцениваем результаты этих четырех лет, у нас, скажем так, мы, как видим результаты, да, конечно, объемы инвестиций с использованием механизма энергосервисного контракта не такие уж и большие, надо признаться честно. Но с другой стороны, мы с Вами сформировали то профессиональное сообщество, которое сегодня может профессионально говорить о тех проблемах и тех барьерах, с которыми оно столкнулось на практике. В этом смысле мы перед собой видим один из важнейших этапов для того, чтобы с Вами, скажем так, на следующей волне оптимизации и развития энергосервисных услуг более качественно подойти к проработке соответствующих документов, и участию в них.

Что в этих документах мы постарались раскрыть? Первое – это мы один большой раздел посвятили обеспечению развития энергосервисных контрактов в бюджетной сфере. Что же мы там фактически хотим реализовать? Это создание неких методических рекомендаций по планированию расходов для государственных и муниципальных заказчиков. Условно говоря, мы с Вами знаем, что когда заключаем контракт с бюджетными учреждениями, многие бюджетные учреждения не понимают, как они будут перед ГРБС планировать соответствующие расходы и в дальнейшем учитывать их в своих планах. И также, что будет являться основанием по оплате соответствующих расходов энергосервисных компаний. На наш взгляд, создание таких методических рекомендаций при участии Министерства финансов Российской Федерации, и соответственно участие главных распорядителей бюджетных средств позволит нам расставить все точки над "І", чтоб у нас была единая методология и раскрыты все, скажем так, узкие места, которые сталкиваются, на наш взгляд, инвестор со стороны энергосервисной компании, и заказчик, безусловно, бюджетных учреждений, который тоже видит в этом большие проблемы в недопонимании самого механизма и процесса.

Второе – это рекомендации для Казначейства по вопросу надлежащего оформления документов, необходимых для санкционирования оплаты расходов по энергосервисным контрактам, или эффектов. Условно говоря, Казначейство при подаче соответствующих договоров, актов, которые были закрыты по результатам энергосервисных контрактов, и зафиксированная в них экономия, должно четко понимать, какие требования оно выставляет для того, чтобы на этих основаниях осуществить соответствующий перевод денежных средств на исполнителя энергосервисных услуг. Это тоже одной из проблем было, и часто мы слышали от профессионального сообщества, что здесь было бы не плохо такие рекомендации дать, разработать, чтоб они были понятны для всех участников. Рекомендации по подготовке энергосервисных контрактов для бюджетных муниципальных учреждений.

Многие из вас, кто профессионально занимался привлечением инвестиций и бюджетных средств, понимают, что энергосервисный контракт при наличии постановления 636-го примерных условиях, многие бюджетные учреждения понимают сами по-своему и иногда защищают свои интересы чересчур, стараются внести туда дополнительные условия, которые просто не позволяют инвесторам не выполнить этот контракт, ни даже подойти к, скажем так, соглашению с заказчиком, поскольку много рисков, много ответственности и ни одному из инвесторов, в принципе, это не интересно. А бюджетные учреждения и управляющие бюджетными учреждениями не совсем понимают, зачем они эти условия туда внесли и не совсем видят выгоду в привлечении инвесторов в оптимизации своих инфраструктурных зданий.

Поэтому, мы видим, чтобы многие такие вопросы снять со стороны руководителей учреждений, необходимо создать такие рекомендации, как энергосервисные контракты строить, такие основные и важные, скажем так, условия энергосервисного контракта. В чем разница между тремя видами условий по оплате энергосервисных контрактов? Как правильно выбирать исполнителя услуг по энергосервисным контрактам и какие основные риски возможны при реализации энергосервисных контрактов и как закрывать акты выполненных работ в соответствии с планом, который прилагается в энергосервисном контракте? Все эти вопросы позволят бюджетным учреждениям, руководителям бюджетный учреждений правильно понимать весь механизм и процесс энергосервисного контракта и избежать, на первоначальном этапе, разговора с инвестором, который заинтересовался вложить собственные средства в оптимизацию бюджетного учреждения, подойти к пониманию на более лучшем уровне, что ли.

Что еще? Мы предлагаем расширить возможности энергосервисных контрактов с целью привлечения кредитных средств. Сегодня, как мы с вами знаем, при заключении энергосервисных контрактов многие инвесторы слишком много обязательств в него закладываются и многие эти обязательства неподъемные для инвесторов. Хотя, на самом деле, при выполнении первой фазы энергосервисного контракта, когда инвестор вложил собственные средства и оптимизировал инфраструктуру, он получил первоначальный результат. Результат, который он и обещал по контракту, то есть, зафиксирована какая-то определенная экономия, даже, может быть, и сверх, которая распределяется между участниками контракта определенным образом и указано это в договоре. Далее, в течение 5-6-ти лет после этого, условно первая фаза контракта была год. Мы предлагаем рассмотреть возможность фиксации определенного объема экономии без ежегодной верификации, потому что условия будут меняться, сопоставимые условия тоже.

Но это позволит, первое, для заказчика понимать то, что услуги были на первой фазе оказаны качественно, соответствующее оборудование стоит и установлено с теми требованиями, которые необходимы для того, чтобы достигать экономии, и дальнейшая эксплуатация и изменение условий (работает ли учреждение, или других условий, которые повлияют на объем потребляемых энергетических услуг), позволит, фактически все зависит от самого заказчика. И при фиксации соответствующей экономии для исполнителя это позволит привлечь из кредитных организаций дополнительные средства, потому что эти обязательства будут фактически зафиксированы как объем обязательных средств, которые будут поступать на счет энергосервисной компании. И как вторым этапом это как раз таки возможность переуступки прав требования, что когда фактически энергосервисная компания выполнила и достигла экономии, и показала это может быть несколькими периодами верификации о том, что действительно она достигает и это работает, соответственно она может за какие-то дисконты переуступить право требования какой-то кредитной организации, выйти таким образом, но не до конца, как мы предполагаем, с этого контракта и перенаправить основные средства не реализацию новых контрактов, при этом оставляя долю ответственности энергосервисных компаний за конечный результат перед кредитным учреждением.

Что еще особо важно? Мы также хотели бы в этом плане уточнить порядок перераспределения, достигнутый сверх экономии, который в том числе может быть зависимо от результатов регулирования и роста тарифов, и соответственно условия контракта могут быть пересчитаны там через какое-то неопределенное время. Потому что условно база в абсолютном выражении она остается одна и та же, а в пересчете на тариф, она может быть выше и прочее. Вот эти вот тонкости надо тоже будет раскрыть в законодательстве, чтобы не было там двоякого понимания. Особо важно надо отметить, что мы подошли к тому моменту, когда готовы рассмотреть вопрос перераспределения или учета, скажем так, эффекта от сокращения эксплуатационных расходов при оплате экономии по энергосервисному контракту.

Все мы с Вами понимаем, и практика это показала, что иные мероприятия по энергосбережению напрямую связаны с сокращением эксплуатационных расходов и повышению там комфортности здания, управляемости и прочее. Но, к сожалению, сегодня в законодательстве, так скажем, в бюджетном кодексе не позволительны те расходы, которые бюджетными организациями зафиксированы на оплату энергетических ресурсов, оплачивать, скажем так, со статьи, которая направлена на оплату эксплуатационных расходов. В этой связи тот эффект, который зачастую получают бюджетные учреждения, оно фактически по эксплуатационным расходам фактически оставляет у себя. Но мы таким образом инвестору сегодня не даем сигнала к тому, что если он достигает таких эффектов по сокращению эксплуатационных расходов, он может их получить, быстрее выйти из этого контракта. Что на наш взгляд самое важное для инвесторов, это чем быстрее он вышел из контракта и достиг своей нормы прибыли, которую он закладывал, тем больше он контрактов может заключить в последующие периоды, и оборачиваемость средств будет увеличиваться. С одной стороны это и выгодно и в целом для экономики, и в целом для бюджетного учреждения, потому что сокращается период обязательств бюджетного учреждения. Тоже мы готовы рассматривать и это в план включили работ по энергосервису.

Следующий один из разделов – это у нас рассмотрение учета затрат на мероприятие по энергосбережению в регулируемых организациях. Многие регулируемые организации тоже имеют программы энергосбережения, в этих программах описывают свои затраты, как они учитываются в тарифной составляющей. Впрочем, мы тоже запланировали себе рассмотреть этот вопрос.

Третий раздел – это развитие энергосервисных контрактов в жилищном секторе. Там один из самых главных вопросов, который мы с Вами знаем, это рассмотреть вопрос о правопреемственности обязательств по контрактам энергосервиса одних собственников, при смене собственников, условно говоря.

Четвертый раздел – это измерение верификации. На наш взгляд, мы хотели бы создать некий, скажем так, один большой документ, который позволит с нашей стороны более профессионально и углубленно оценить и показать результаты достигнутой экономии, и померить ее правильно. На сегодняшний день для бюджетных учреждений, да и не только для бюджетных учреждений, и на рынке существует необходимость создания единой методологии, определения достигнутой экономии, и существование такого документа позволит запуск энергосервисных контрактов не только в бюджетной сфере, но и в частном секторе. Потому что иной раз бывает, что в частном секторе не могут договориться о том, как же все-таки правильно рассчитать ту экономию, которая была достигнута.

И последний раздел мы посвятили рассмотрению дополнительных возможных мер поддержки развития энергосервисных контрактов, в том числе имеется в виду и налоговые и тому подобные меры поддержки. Это основное, что мы планируем создать на этом этапе, рассмотреть и учитывать в плане развития энергосервисных услуг. В этой связи на сегодняшний день у нас план подготовлен и направлен в ведомство на согласование, поэтому пока еще есть время у профессионального сообщества дать какие-то комментарии и предложения. Надо сказать, что на площадке Минэкономразвития мы уже собирались, ряд энергосервисных компаний, и обсуждали более подробно этот план. Всем план этот высылался, и то, что я Вам сейчас говорю – это действительно та выжимка тех наболевших вопросов, которые, скажем так, за четыре года может быть, сконцентрировались и требуют незамедлительного решения для развития этого сектора экономики. Все. Спасибо.

**СВИСТУНОВ: Спасибо, Дмитрий Михайлович. Сейчас бы я хотел передать слово Сергею Игоревичу Резлеру, коммерческому директору ЗАО «Термотроник».**

**РЕЗЛЕР:** Добрый день, уважаемые коллеги. Зовут Резлер Сергей Игоревич, ЗАО «Термотроник» торгово-промышленная группа «Тайпит».

Мы уже достаточно давно занимаемся вопросами энергосбережения. Наше сегодняшнее заседание называется «Федеральный закон об энергосбережении: опыт 4 лет реализации». Вот об этом опыте и как положительных моментах, так и не самых положительных, и что надо менять, мне бы и хотелось бы свое выступление провести.

Значит, что мы имеем в настоящий момент. Более 4 лет назад был принят 261-й федеральный закон, который как все наши законы был полон благими намерениями, и поднял во весь рост проблему энергосбережения, энергоэффективности, стоящий перед нашим государством и обществом. Идея, безусловно, правильная. Задачи поставлены были гигантские. И вот прошло 4 года, можно немножко посмотреть, что сделали, что не сделали, и что еще надо сделать и как избежать тех ошибок, которые были. Позволю, как бы, свое мнение по этому поводу высказать.

Закон естественно осуществил очень важный момент, он привлек внимание всех участников рынка и вообще имеющих отношение к энергопотреблению к вопросам энергосбережения. В общем-то, до этого многие об этом и не задумывались особо. Но закон оказался немножко, как это, там не оказалось прописано в реалиях то, что мы должны получить. Вообще-то хотелось бы от первой фазы закона, то есть установки приборов учета, получить не факт установки, что в общем-то в значительной степени сделано, а получение системы сбора, обработки, анализа данных. Которые позволяют оптимизировать работу энергосистем, улучшить работу, улучшить потребление, проверять качество поставляемого ресурса, а так как это было толком не отражено и задачи финансирования в значительной степени были переведены на ресурсно-снабжающие организации, которые, в общем-то, это не сильно волновало.

В результате мы получили примерно следующую картину. Узлы приборов, узлы учета ресурсов устанавливаются, где хуже, где лучше, где 90%, где 20%, но устанавливаются. Но, к сожалению, так как основное финансирование сейчас ведется через ресурсно-снабжающие организации, а им по большому счету, они считают, что им с этим не жить. Поэтому устанавливаются, во-первых, узлы учета в самом урезанном варианте, то есть как можно менее затратно, а во-вторых, эти приборы зачастую не объединяются в систему сбора и обработки информации. А о том, чтобы вести анализ этой информации полноценной, к сожалению, зачастую речи вообще не идет. Это вот такая проблема, с которой мы уже столкнулись. Это кроме организационных и прочих проблем, я о них чуть позже скажу.

Далее, следующий момент. Значит то, что в настоящий момент происходит, когда ставятся узлы учета за бюджетные деньги, за деньги ресурсно-снабжающих, за деньги граждан, и в результате мы не получаем конечного продукта, полноценного, то есть полноценной информации ведет к тому, что в дальнейшем нам придется еще раз этим заниматься, еще раз тратить какие-то деньги. Потому что без полноценной информации, с моей точки зрения, по крайней мере, никакой тот же самый энергосервис невозможен. Ни один здравомыслящий инвестор на основании каких-то эмпирических данных деньги не вложит. Он деньги вложит, если есть данные за год, а лучше за два по фактическому энергопотреблению. Если это есть, да, можно все посчитать, проанализировать, перевести на погодно-температурные всякие факторы, и, в общем-то, более-менее надеяться на какой-то эффект. Если этого нет, то дальше тут все намного хуже. Я говорю именно про тепло. Я не говорю про электричество, там отдельная песня.

Поэтому мое мнение, что сейчас нужно максимально четко и внятно государству заявить о том, что задачей не является установить приборы учета, задачей является, чтобы была создана система сбора и обработки данных. Без этого и анализа этих данных, все это такие, обрывки мер, и мы в результате получаем просто облегчение некое и более корректную бухгалтерию. Сколько потребили – да, мы это получим раз в месяц. Но мы не получим данные ни о качестве предоставляемой услуги, ни о том, что нужно делать потребителю тепла, чтобы улучшить свою жизнь и снизить затраты, и энергетикам, что нужно делать дабы выполнять взятые на себя обязательства, а не только жаловаться на жизнь и повышать тарифы.

Далее, следующая серьезная проблема, с которой мы столкнулись. Хорошо устанавливают службы учета, некоторые даже объединяются в системы сбора данных, но практически нигде в дальнейшем не организовывается система обслуживания этих приборов. Как с точки зрения сбора, анализа и обработки данных, так и их технического обслуживания. В качестве примера хочу сказать следующее, все мы прекрасно понимаем, что техника, какая б она не была идеальная, без обслуживания работает плохо. Ну, про автомобили все мы знаем, и там, если Вы покупаете автомобиль, то, в общем-то, все понимают, что его надо бы обслуживать в определенном тех. регламенте.

Далее, если про ЖКХ проще. Все знают, что лифты должны быть обслуживаемыми, и обслуживаемыми специализированными организациями, а не какими-то электромеханиками ЖЭКа. Так и здесь. Техника достаточно сложная, и чтоб правильно она работала, и правильно данные снимались, анализировались и не фальсифицировались, потому что такие случаи тоже случаются. С моей точки зрения этим должны заниматься специализированные профессиональные организации, умеющие это делать и отвечающие своим добрым именем и иже с ним за тот результат, который они предоставляют. Потому что иначе не получается ничего хорошего. Зачастую техника ставится, постепенно выходит из строя, информация искажается, и в общем, как, деньги потратили – результата нет. Не есть хорошо.

Что за эти годы мы, как говорится, сделали? Мы не только производим приборы, мы еще и занимаемся реализацией программ по установке этих приборов. Значит, тут будет целое выступление по поводу нашего проекта в Нижнем Новгороде, там много чего расскажут, но в трех словах как бы я просто хотел бы на следующее обратить внимание. Не смотря на то, что одной из основных задач 261-го закона было пропаганда среди населения этих энергосберегающих мероприятий, первым шагом чего является учет тепла. Ну, про тепло опять же говорю – горячую воду, ХВС. Во-первых, как-то сработали с моей точки зрения недостаточно, потому что народонаселение у нас в основном понимает экономию, как снижение своих платежей, причем в реальном времени, и вот сегодня и сейчас.

С моей точки зрения нужно обязательно довести, добиться, чтобы все люди поняли, что без нормального учета невозможно никакое движение вперед, возможно только движение вниз. Если не будет учета, невозможно ни энергосервис, ни энергосбережение, и даже, если оно возможно, оно не приведет ни к какому эффекту, и поэтому, если где-то даже стало после, платежи выросли, а такие случаи, к сожалению, бывают, значит нужно работать над снижением, на искоренение обстоятельств, которые привели к этому, а не выводить из строя приборы учета, тоже случаи не исключабельные.

Дальше, еще раз проблемы юридические. Сложно очень передать узлы учета на баланс конечному потребителю. Разрыв в законах позволяет сколько угодно долго эти все процессы затягивать. Технические регламенты де-факто существуют в вариациях еще 1995 года, в результате чего ресурсно-снабжающие организации тоже могут затягивать сколько угодно введение узлов учета в коммерческую эксплуатацию, когда им это не выгодно.

Поэтому с учетом реализации четырехлетней 261-го федерального закона считаю, что нужно очень серьезное внимание уделить на искоренение вот этих вот законодательных нестыковок, которые реально нормально мешают работать. Во-вторых, четко и понятно прописать то, что должны все приборы, вся информация из них обрабатываться в режиме, пусть не реального времени, но достаточно близко к этому. И на основании этого должны составляться программы и планы по энергосбережению, энергосервису и иже с ним. Потому что, пусть не обидятся на меня представители те, кто занимается энергоаудитом, без объективных данных, но я бы денег не дал. А поэтому хотелось бы, чтобы это было четко, понятно и не однозначно прописано в тех изменениях, в законодательстве, в подзаконных актах, которые с моей точки зрения должны быть приняты.

Я постарался быть максимально краток. В принципе, готов буду пообщаться со всеми по нашему опыту уже в кулуарах или ответить на вопросы.

**СВИСТУНОВ: Сергей Игоревич, у меня пару вопросов.**

**РЕЗЛЕР:** Конечно.

**СВИСТУНОВ: Вот Вы сказали, что нужно показать, что нужно измерение, а не установка счетчиков. Какие по Вашему мнению меры должно правительство сделать чтобы это показать?**

**РЕЗЛЕР:** Ну…

**СВИСТУНОВ: Потому что сказать это можно, конечно, а вот, как Вы это видите?**

**РЕЗЛЕР:** Смотрите, в настоящий момент, когда проходят программы по установке приборов, установка систем сбора и обработки данных зачастую оттуда исключается под лозунгом того, что это теплосчетчик, и поэтому обязательной установке по 261-му ФЗ не подлежит. Как минимум хотя бы это нужно ввести, что система сбора и передачи данных является обязательным элементом устанавливаемого оборудования. Потому что кто иначе за это заплатит?

**СВИСТУНОВ: Обязательно прописывать в законе? Правила учета тепла не достаточно для этого?**

**РЕЗЛЕР:** Не знаю, я говорю про опыт, а опыт пока говорит о следующем, что вот исключают и с чувством глубокого удовлетворения. В том же Нижнем Новгороде мы устанавливали систему учета тепла за свой счет. За это нам никто пока не заплатил, и не заплатит, наверно.

**СВИСТУНОВ: Так. Это мы отдельно еще обсудим. И второе, по поводу того, что неохотно ставят на баланс счетчики, там по передаче, есть конкретное тоже, что нам нужно сделать?**

**РЕЗЛЕР:** В принципе, когда будет выступать мой коллега из Нижнего Новгорода, он как раз расскажет о всех тех проблемах, с которыми непосредственно…

**СВИСТУНОВ: Нет, проблемы мы знаем. А как Вы предлагаете бороться с ними?**

**РЕЗЛЕР:** Ой, как это.

**СВИСТУНОВ: Ну, без массовых расстрелов.**

**РЕЗЛЕР:** Нет, ну, массовые расстрелы не наш метод. Как? Привлекать юристов, которые как раз убрали бы эти нестыковки. Я не юрист, к сожалению. Я практик.

**СВИСТУНОВ: Вот от практиков и хотелось мнение в том числе. Ладно. Большое спасибо, Сергей Игоревич. Дальше я бы хотел передать слово Туликову Алексею Викторовичу, руководителю Департамента развития законодательства в области энергетики ФГБУ «Российское энергетическое агентство».**

**ТУЛИКОВ:** Дорогие коллеги, добрый день. Мы наблюдаем, как 261-й закон вначале 2 года прошел, потом 3 года, вот уже 4-й год идет. Действительно много пробелов, много противоречий было выявлено с момента его принятия. Я практически на каждом мероприятии заявляю, что это нормальная практика и за рубежом те законы нового поколения, которые были приняты с начала двухтысячных годов, они все проходили тот же самый путь. Требовалось где-то от 3 до 5 лет для того, чтобы привести законодательство в соответствие с реально сложившимися условиями, разработать методологию, сформировать правоприменительную практику. В данном случае вот уже скоро будет пятилетний барьер, даже вот эта граница, которую мы пройдем, и здесь тоже мы наблюдаем, что законодательство меняется.

В прошлом году были достаточно серьезные изменения внесены в 261-й закон, и в этом году обсуждается много изменений, разрабатывается план развития государственного развития в области энергосервиса. За последние два года были приняты планы в целом по развитию госрегулирования, по изменению подзаконных актов 17.94-Р, и в прошлом году так же был утвержден план по развитию мер госрегулирования в области энергоэффективного освещения.

Что хочу сказать? Прежде всего, то, что законодательство, оно не формируется на пустом месте. Безусловно, и в 2009 году и сейчас, изменения, они прежде всего основаны на тех программных стратегически документах, которые разрабатываются в первую очередь, то есть без понимания к каким целям мы идем, какие показатели хотим достигнуть, совершенствовать законодательство либо какие-то новые инструменты разрабатывать, по меньшей мере, опрометчиво. Это может наоборот сыграть злую шутку, в конце концов, просто привести к неоправданным бюджетным расходам, да и расходам частного сектора. Законодательство в любом случае должно развиваться на основе какой-то стратегической программной базе.

Второй момент, который очень важный, законодательство, оно должно обязательно иметь обратную связь – это правоприменительная практика. Мы очень часто на нашей конференции говорим про законодательство, но практически ничего не говорим про правоприменительную практику. Право реализуется, как правило, в судах, в административном делопроизводстве, и здесь действительно есть уже практика в части тех самых наболевших инструментов, направление государственного регулирования. Таких, как энергетическое обследование, разработка и утверждение программы в области энергосбережения, там, где установлена реальная ответственность за нарушение законодательства. Приборы учета, и на самом деле сама практика показывает, что многое надо менять. Допустим, по программам в области энергосбережения. Отсутствие разработанных программ в области энергосбережения является основанием для привлечения к ответственности, возложение штрафа как на юридической лицо, так и на должностное лицо.

Так вот по результатам административного делопроизводства, когда эти штрафы были реально наложены, учреждениям удавалось в судах доказать, что этот штраф нужно свести до минимума, а в некоторых случаях вообще оставить лицо без административной меры воздействия. Суды принимали эту позицию, потому что они считали, что это деяние само по себе малозначительное и не несет общественного вреда. А для привлечения к административной ответственности, это очень важный фактор, и это заставляет нас задуматься о том, надо ли этот механизм в целом законодательства пересматривать в таком формате, и надо ли предусматривать за него административную ответственность.

То же самое касается проведения обязательного энергетического обследования. Если посмотреть в практику работы Ростехнадзора, каким образом они привлекают к ответственности, как потом их решения оспаривают в судах, здесь можно, на самом деле, увидеть абсолютно разные тенденции. Но очень важно опять же то, что в законодательстве предусмотрено право Ростехнадзора. Точнее полномочия, по сути дела, проверять наличие проведенного энергетического обследования. То есть, по сути дела, наличие паспорта, зарегистрирована саморегулируемая организация на практике Ростехнадзора смотрит не только на наличие паспорта, на его содержание и в некоторых случаях, когда он видит существенные противоречия, допустим, если обследовалось лицо, у него было 20 филиалов, а в паспорте присутствует только 5 филиалов, данное лицо привлекалось к ответственности, как не прошедшее обязательное энергетическое обследование. В судах такие решения отменять во многих случаях не удавалось, то есть суды вставали на сторону Ростехнадзора. Поэтому правоприменительная практика, она очень важная, она показывает на самом деле, есть у нас проблемные места, или нет. Если хозяйствующие субъекты увидят, что их право нарушено, здесь безусловно необходимо обращаться за судебной защитой и за защитой своих прав.

В чем заключается новый виток развития законодательства? Прежде всего, отмечу, что за последнее время мы поняли, что такой инструмент, как разработка планов, мер по развитию законодательства, или перечня поручений, он достаточно эффективен. Он действительно позволяет сформировать программу действий для федеральных органов исполнительной власти и экспертному сообществу понимать, какие нормативные акты будут в первую очередь и в какие сроки разработаны. Но здесь тоже есть одна большая проблема, она связана с тем, что если экспертное сообщество не проявляет свою активность, никоим образом не помогает федеральным органам исполнительной власти в решении тех правотворческих задач, которые на них возложены, то результат становится таким же. Мы имеем практику, допустим, работы правительства с постановлением 17.94-Р, там есть ряд пунктов, которые до настоящего времени не исполнено, в том числе из-за слабой заботы экспертного сообщества. Допустим, очень больная тема для энергосбережения в России, я бы даже сказал на территории Таможенного Союза - это техническое регулирование.

В связи с тем, что у нас сейчас задана система технического регулирования, у нас сильно тормозится принятие технических регламентов, которые на сегодняшний день должны распространять свое действие на территории трех государств Таможенного Союза «ЕврАзЭС». И в связи с этим лагом, в связи с этими задержками, у нас провисает законодательство в области классов энергетической эффективности в отношении товаров, в области экодизайна, то есть, это требования энергетической эффективности к товарам. То есть пока соответствующий технический регламент не будет принят и не вступит в законную силу, не вступят в силу, по сути дела, развитие данного блока правового регулирования оно у нас приостановлено. То же самое касается уже национального уровня – это требование энергетической эффективности здания, строения, сооружения. То есть сами по себе требования, их наличие, оно было предусмотрено 361-м законом, но до сих пор они не разработаны, точнее было несколько вариантов приказа Министерства регионального развития, подтверждение требований энергетической эффективности здания, строения, сооружения, но из-за разногласия позиций между Министерством регионального развития, Министерством экономики и Министерством юстиции, данный приказ до сих пор не утвержден.

Возможно, имеет смысл поменять эту концепции в целом, то есть сам формат этого приказа, сам формат этих требований, тем более, что сейчас полномочия подтверждения тех требований передано в Министерство регионального развития, Министерство строительства и ЖКХ. То есть можно с новыми силами, с новым пониманием этой проблемы приступить к ее решению. На самом деле сейчас тут складывается достаточно удачная ситуация, то есть можно действительно оглянуться назад, можно выработать какие-то новые механизмы. Из новых механизмов, даже, наверное, не столько из новых, сколько из трансформации старых механизмов, прежде всего стоит отметить достаточно серьезные намерения перейти от обязательных энергетических обследований к добровольным – это раз.

И второе – заменить в бюджетном секторе обязательно энергетическое обследование на декларирование энергопотребления. Возможно, это будет не только информация о самом потреблении энергетических ресурсов, но и о каких-то других значениях, других показателях, которые бюджетные организации, органы государственной власти, органы местного самоуправления могут самостоятельно описать в этих декларациях и направить в Министерство, уполномоченное за сбор и обработку этих данных.

Второй момент – это активно сейчас обсуждается вопрос преобразования механизма предоставление субсидий, ориентация этого механизма на проектное финансирование, на возмещение затрат, на организацию реальных проектов, которые готовятся и осуществляются в частном секторе. Это тоже важно по одной простой причине, это заставляет активизироваться регионы. У нас законодательство по энергосбережению состоит не только из федеральной части, но и также из региональной части. Это прямо предусмотрено 261-м законом. На самом деле у субъектов Российской Федерации достаточно сильны есть инструменты в руках для того, чтобы активизировать деятельность на своей территории. Для того, чтобы активизировать взаимодействие с хозяйствующими субъектами, с частным сектором, в том числе путем предоставления им каких-то мер государственной поддержки в форме субсидии, в форме налоговых послаблений, возможно в форме даже государственной гарантии, которая на самом деле точно так же сложно реализуется на региональном уровне, как и на федеральном.

Следующий момент – это управление имуществом в бюджетной сфере. Тоже не маловажный момент, который сейчас можно каким-то образом расшевелить, каким-то образом простимулировать тоже путем изменения законодательства. Сейчас соответствующий проект уже готовится и активно обсуждается в экспертном сообществе. Также немаловажно отметить некоторую задержку с реализацией мер налогового стимулирования. Благо Министерство промышленной торговли сейчас особое внимание на эту проблему обратило и я думаю, что путем проведения соответствующих научно-исследовательских работ, которые буквально недавно были инициированы, удастся выработать какой-то новый механизм предоставления инвестиционного налогового кредита и льгот, связанных с ускоренной амортизацией, для того, чтобы этот механизм наконец-то заработал. Потому что предыдущего года практика показала, что очень большие налоговые риски, очень большие административные барьеры, поэтому хозяйствующие субъекты с большой осторожностью применяют данные налоговые стимулы.

И последний момент, который действительно может быть не в этом году, может быть даже не в следующем, но имеет действительно большой потенциал, мы можем это видеть на примере зарубежных государств. Допустим, такие системы, как «Ребэйд» \*(59:49) белые сертификаты, которые развиваются за рубежом, они основаны на привлечении тарифных источников финансирования, на мероприятия по энергосбережению, повышению энергетической эффективности. У нас пока тарифное стимулирование, оно по сути дела ограничено возможностью ресурсно-снабжающей организации, сохранение за собой экономии, которую она получила в результате реализации энергосберегающих мероприятий на последующий период тарифного регулирования. И то, если подобное решение примет региональная энергетическая комиссия.

Механизм реализуется достаточно тяжело, кое-где есть такие инновационные решения, вроде запрещения регуляторных соглашений. Где-то эти регуляторные соглашения были запрещены, тарифные органы все равно не применяют данную норму и не позволяют регулируемой организации сохранять за собой экономию. Но, тем не менее, на данных возможностях привлечения тарифных источников финансирования не ограничивается, точно так же можно использовать вот тот опыт, который на сегодняшний день достигнут в зарубежных государствах в части по защите регулируемых организаций и по осуществлению мероприятий в секторе потребления. Возможно, там через несколько лет удастся и у нас подобную схему организовать, тем более, что в государственную программу, не знаю, как сейчас, но тем не менее, в определенной редакции государственной программы, данные механизмы также были заложены.

В завершение своего доклада отмечу, что как-то во многом в государственном управлении в сфере решения сложных комплексных задач, проблем всегда больше, чем на самом деле ресурсов для их решения. Поэтому законодательство находит инструменты такие, которые связаны с перераспределением ответственности, с перераспределением денежных потоков, в том числе в части оснащения приборами учет вопрос перекладывания ответственности с потребителя на ресурсно-снабжающую организацию, выискивание возможности оснащения приборами учета в рассрочку. Точно так же, как энергосервис, поэтому пытаемся найти частного инвестора, чтоб он зашел в бюджетный сектор и решил эту проблему за счет собственных средств и потом возвращал инвестиции за счет повышенной экономии.

В целом, конечно, законодательно энергосбережение имеет экономический базис прежде всего, экономический фундамент. Его нельзя игнорировать и нельзя отрицать, и поэтому я надеюсь, что в будущем и вот начиная с этого года основное внимание будет уделено экономическим аспектам энергосбережения при развитии в законодательстве проблемы, которую мы будем решать, по которой мы будем готовить соответствующий проект нормативно-правового акта, они будут прежде всего основаны на экономической целесообразности, на экономической эффективности энергосберегающих мероприятий. Спасибо.

**СВИСТУНОВ: Большое спасибо. Сейчас я хочу передать слово…**

 Вопрос можно?

**СВИСТУНОВ: Да.**

**М:** Алексей Викторович, изменения в 636-е постановление правительства, значит, в, если мне не изменяет память, в августе 2013 года, правительство поставило задачу Министерству энергетики разработать методику по определению базового года для энергосервиса. Насколько мы это вопрос уже мониторили, значит, 6 месяцев уже в феврале минуло. Когда все-таки эта методика выйдет в свет и уже сразу по этому вопросу предложение. Может быть, подписание этой методики, согласование отдать на откуп РЭКам.

**ТУЛИКОВ:** На самом деле Региональная энергетическая комиссия имеет слабое отношение к этой методике, поскольку она направлена на решение проблемы применения расчетно-строительного метода в бюджетном секторе, это раз. Второй момент, методика в процессе подготовки, я думаю, что там, в течение ближайшего месяца она, по моим ощущениям, она выйдет на межведомственное согласование, поскольку там еще есть два органа, которые должны сказать свое да или нет по тексту методики – это Министерство экономического развития и Министерство финансов. Проблема, которую предполагается решить в этой методике, она достаточно актуальна и она позволит на самом деле реализовать большое количество проектов в области налогового освещения и по двигателям в бюджетном секторе. Те проекты, которые сейчас в соответствии с действующими требованиями реализовать не получается, потому что нельзя определить ни базу, ни определить экономию.

**М:** Так конкретную дату можно услышать?

**ТУЛИКОВ:** Дату, конечно нельзя услышать. Я сказал, что по моим ощущениями, в течение ближайшего месяца данный проект методики будет направлен на межведомственное согласование, а дальше уже все зависит от интенсивности межведомственно согласования и скорости прохождения соответствующей процедуры.

**М:** Спасибо.

**СВИСТУНОВ: Спасибо большое. На данный момент. Максимов Владимир Алексеевич, Министерство экономики, пришла информация, что он в зале. Сейчас я предоставлю слово Владимиру Алексеевичу для выступления, дальше Шилиной Марии Николаевне, Аналитический центр.**

**МАКСИМОВ:** Спасибо. Я хотел несколько слов буквально сказать про программу, государственную программу энергоэффективности и развития энергетики. Сейчас она, как известно объединяет помимо предыдущей программы, которая была посвящена энергоэффективности еще и развитие секторов энергетики, газа и нефтяноугольной и электрогенерации. И здесь как раз, на мой взгляд, и есть такой резерв существенный, где еще предстоит видимо очень много сделать, потому что сейчас энергоэффективности вопросы больше замкнуты на сектор ЖКХ, на бюджетную сферу. Там конечно, огромные резервы повышения энергоэффективности, когда все задумывалось и когда готовился закон об энергосбережении, ряд научных исследовательских структур, в частности Центр по энергосбережению Башмаковский, он очень интересные исследования проводил и сейчас мониторит как выполняется эта программа.

Тоже интересные данные были получены и тогда конечно вот назывались цифры, что 30% там энергии теряется, тепла например, очень большие цифры. И соответственно вот фокус усилий, которые были приложены ведомствами и в программе заложены, они в основном касаются этой сферы. Но практически ничего, нет никаких мер по крайней мене мы не видим таких же адекватных мер, как предприняты в ЖКХ. Когда мы доходим уже до энергосервисных контрактов, до энергоаудитов и до конкретных методик, которые позволяют сэкономить деньги, повысить конкретно, вот есть программа по классам энергоэффективности, но пока еще вот касается зданий. Эта работа, насколько я знаю, в Министерстве энергетики уже близится к завершению с Министерством регионального развития по классам, по зданию. Но энергоемкие отрасли, металлурги, химия и т.д., там тоже огромный потенциал энергоэффективности.

И у нас вот была такая идея, мы пытались ее продвинуть в программе, в том числе, она в тексте программы нашла отражение. Это касается белых сертификатов, так называемых. Но пока кроме объявления декларации в тексте программы конкретики еще пока нет. И мы бы хотели, может быть, вместе разработать такую идею. На этапе, когда Российская Федерация участвовала в Киотском протоколе, в первом периоде обязательств, был задействован механизм реализации проектов по снижению выбросов парниковых газов. Если посмотреть с технологической точки зрения, откуда они берутся эти парниковые газы – это сжигание органического топлива. И фактически любой проект, который был утвержден, как проект киотский, он был направлен на снижение выбросов, на снижение сжигания органического топлива. В большинстве случаев, если не горит там, о некоторых проектах в химической промышленности по снижению выбросов N2O. Все остальное – это было энергетики, металлургия, и т.д. Таким образом, и был наработан такой механизм оценки проектов, их финансирования и аудита, потому что проектная документация проходила очень тщательный, дважды, когда подается проект, он проходит детерминацию, так называемую, на проверку требованиям, чтобы он соответствовал киотским требованиям. Фактически там проверялось действительно ли эффект реально достижим. И затем каждый год достигнутая экономия, она должна быть тоже верифицирована, подвергаться аудиту результатов, и это эффективный механизм и его мы считаем, можно было бы применить напрямую с некоторой корректировкой при поддержке таких же энергоэффективных проектов, проектов в промышленности. То есть после того, как мы вышли из второго периода, не стали подписывать второй период обязательств киотских, у нас оператор проекта, который готовил проект – Сбербанк России, у него осталось заявок большое количество и большое количество как бы потенциальных игроков этого рынка. Было утверждено за короткий период действий, потому что мы довольно поздно очень начали подготовку проектов – 108 проектов приказа Минэкономразвития.

Это только вершина айсберга, малая доля этих проектов, потому что начали только понимать, что реально работают все механизмы. Постановление, которое все это регулируют, оно вышло в 2008 году, потом было подкорректировано в 2009 году, и на подготовку и реализацию проектов осталось, а конец, киотский был первый период 2012 год, значит, 10-й, 11-й, 12-й год. Ну, для проектного цикла, конечно, очень мало. И когда проекты начали готовить, их просто не успели ни рассмотреть, ни утвердить, и так они подвисли. И нам кажется, здесь можно было бы использовать созданную инфраструктуру, созданные механизмы оценки при подготовке проектов для того, чтобы в промышленности реализовать тот потенциал энергосбережения, который существует. Вот конкретный такой механизм. Тем более, что деньги в программе, ранее известно, что на государственные гарантии по проектам было зарезервировано 10 миллиардов рублей, и ни одного рубля не использовано. Должный механизм не был создан, или он был создан, но был очень тяжелым, никто не воспользовался.

**СВИСТУНОВ: Извините, Владимир Алексеевич, вынужден о регламенте.**

**АКСИМОВ:** А, да, да, да.

**СВИСТУНОВ: Еще минутку.**

**АКСИМОВ:** Собственно я хотел на этом и закончить, только подчеркну, что здесь вот в программе при очередном, как Алексей Иванович сказал, что программа это такой живой механизм, он пересматривается регулярно, мы увидели вот возможность реализации этого механизма. Спасибо.

**СВИСТУНОВ: Спасибо. Мария Николаевна Шилина, руководитель Дирекции по проблемам ЖКХ Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, 10 минут.**

**ШИЛИНА:** Здравствуйте, коллеги. Презентацию мне мою давайте. Вот она. Я сегодня с картинками, я обычно стараюсь с картинками, немножко все просыпаются. Значит, я возглавляю Дирекцию по проблемам жилищно-коммунального хозяйства в Аналитическом центре, и работа моей Дирекции немножко отличается от работы остальных Дирекций в сфере АЦ. Основной акцент, основной упор мы делаем на взаимодействие с органами власти регионов и органами местного самоуправления. Это первое. И второе, естественно, я занимаюсь в первую очередь жилищно-коммунальным хозяйством, поэтому то, о чем я хочу сегодня рассказать – это методика, разработанная Аналитическим центром по модернизации жилищного фонда в рамках энергосервисных контрактов. Мы эту методику вот не далее, чем на прошлой неделе, 27-го числа обсудили здесь же на площадке Аналитического центра, в этом же зале. Я обычно приглашаю большое количество регионов, я приглашаю экспертов. Нам дали замечание, точнее не замечание, предложение, по совершенствованию этой методики. Но я понимаю, что документ живой, он будет работать, и в ходе работы он будет совершенствоваться, дополняться и развиваться.

Сразу оговорюсь, что эта методика уже реализуется на территории города Москвы. С этим городом мы начали пилотный проект в конце прошлого года. Не люблю слово пилотный, давайте первый проект. Первый проект в конце прошлого года. Мы дошли уже фактически до середины. Сейчас я расскажу о методике, Вы поймете. Дошли до середины, и в общем, есть все основания полагать, что мы с успехом этот проект реализуем. По итогам совещания в Аналитическом центра у нас еще 4 субъекта выразили желание поучаствовать в этой работе, 3 субъекта с уровня органов власти – это Московская область. Причем, была поражена, письмо пришло в тот же день, то есть прошел круглый стол. Вру, на следующий день получаю письмо от профильного департамента Московской области: «Ждем, приходите к нам с Вашей методикой». Второе. Санкт-Петербург, сейчас согласовываем дату поездки к ним, Марий Эл, и, по-моему, Ямало-Ненецкий автономный округ, если…. Не буду обманывать. И крупная управляющая организация вышла тоже с инициативой, то есть позиция была какая: «Мы не хотим ждать милости со стороны власти, мы готовы начать реализовывать эту методику на своих многоквартирных домах».

Теперь коротко о том, что же мы собственно предлагаем. В конце прошлого года, точнее мы начали еще с мая, но в конце прошлого года закончили. Мы проанализировали какие причины сдерживают развитие энергосервиса в многоквартирных домах, разделили их на 3 группы участников этих отношений в сфере энергосбережения, но ключевые это конечно энергосервисные компании. Потому что мы понимаем, что на сегодня есть в России ЭСКО, у которых есть технологии, есть деньги, есть желание работать в многоквартирных домах, но по какой-то причине работа стоит. Значит на самом деле причины ключевые две, которые сдерживают. Первая, это достоверных данных о жилищном фонде, то есть для того, чтоб выбрать объекты для проведения энергосервиса, ЭСКО вынуждены сплошным методом мониторить все МКД в регионе. Понятно, что для нее это серьезное увеличение затрат. И второе направление – это значительные организационные сложности при вхождении в дом. Я имею в виду общее собрание и вот эту вот некую косность со стороны управляющих организаций преодолеть.

Здесь в чем проблема? Даже берем управляющую организацию, крупную, которая много лет занимается управлением в доме, берем специалиста, который отвечает там за организацию и проведение всех собраний, говорим, войди в другой регион, проведи общее собрание. Ни за что в жизни он этого конечно не сделает. А для энергосервисной компании это еще плюс и непрофильная деятельность организация проведения общих собраний. Это вот два ключевых сдерживающих барьера. Есть еще те организационные методические сложности, о которых сегодня говорили здесь и Министерство энергетики, и Министерство экономики. Безусловно, нужно править нормативно-правовые акты, есть что там поправить, причем по итогам нашего круглого стола, я надеюсь, Министерство экономики от нас еще примет немножко предложений, у нас там реально такие дельные в общем замечания поступили. Но есть вещи, которые можем поправить и что называется методическими документами – это как то формы энергосервисного договора. Почему это важно? Если энергосервисная компания работает с заемным финансированием, и по итогам общего собрания меняется даже не раздел, а там один-два пункта в энергосервисном договоре, зачастую ЭСКО вынуждено будет пройти вот этот цикл согласования и получения финансирования опять с нуля в банке, кредитный комитет и т.д. Это решение проблем по мерам социальной поддержки. Знаете все, отдельной строчкой мы выделяем в платежке энергосервис и льготники, субсиденты теряют у нас право на свои скидки по оплате ЖКУ. Знаем, как решить, вот сейчас на Москве обкатаем.

Это вопросы, связанные с расчетами по договору, те самые пробелы, о которых сегодня говорили, отсутствие методических документов. Мы, в общем, взяли на себя смелость, написали для Москвы такую методичку, надеемся, что она с ней сработает. Низкая информированность – понятно. Для управляющих организаций, собственников у нас здесь отсутствие информации и понимания результатов работы, своей выгоды – это отсутствие информационной работы с ними. Ну, и в управленческой организации отсутствие собственных средств на проведение этой деятельности, а у собственников – отсутствие культуры управления домом, решение проблем сообща, те самые общие собрания. Это вот ключевые сдерживающие факторы.

Что мы предлагаем делать для того, чтобы эти факторы преодолеть? Три этапа в работе – два обязательных, один желательный. Этап № 1 подготовительный – это на самом деле самый сложный момент, потому что здесь нужно преодолеть косность органов власти, нужно преодолеть косность управляющих организаций. Что на этом этапе? Значит, здесь реализуются мероприятия по подготовке к заключению энергосервисных договоров. Реализовываться он должен администрациями субъекта и (или) муниципальных образований, или как показала практика, могут сами управляющие организации выйти с таким предложением совместно с нами. У нас есть, у Аналитического центра, у моей Дирекции есть блок мероприятий, которые мы регионам просто отдаем, они все размещены на нашем сайте, то есть в принципе, сам регион может взять все наши методические инструктивные документы и самостоятельно по вот этой методике все работы выполнить. Безусловно, что для регионов крупных или таких знаковых, как вот то Москва, Санкт-Петербург, область, мы готовы будем содействовать региону в оказании помощи, в адаптации этой методики. Ну и для маленьких регионов, я говорю, пишите письмо, обращайтесь, приедем к Вам на совещание, решим, что мы можем для Вас сделать.

Для реализации этого этапа мы предлагаем создавать на региональном уровне рабочую группу, чтоб вот этот вот толчок дать, сдвинуть с мертвой точки. И что делаем? Первое, Аналитический центр разработал методику сбора данных о жилищном фонде и проведении сплошного камерального анализа жилищного фонда. Мы так назвали ее – крупное сито. В итоге мы получаем первичную выборку многоквартирных домов, в которых энергосервис интересен всем участникам, и энергосервисной организации, и управляющей организации, и самим собственникам в многоквартирном доме.

Далее, причем для этой методики не требуется выхода физически в дом, мы анализируем только данные, которые нам предоставляет администрация или управляющая организация. Но вот пример Москвы показал, что где-то порядка, по разным округам, от 20 до 40% жилищного фонда попадает в объекты интересные для энергосбережения, энергосервиса. Дальше мы запрашиваем по этим объектам дополнительную информацию, и по методикам, согласованным с энергосервисными компаниями, мы почти полгода их согласовывали и разрабатывали, мы делаем уже более углубленный анализ и выбираем конкретные дома, куда мы идем с энергосервисом. На этом же этапе очень важно соединиться с управляющей организацией или органами власти на предмет возможности и «простоты» организации там общих собраний. Простоты слово употребляю в кавычках, где наименьшее сопротивление будет. Далее мы формируем адресный перечень объектов. Да, вот здесь отдельный блок, поняли, что если мы не обучим ни органы власти, ни управляющую организацию, ни ТСЖ, ни жителей, мы на энергосервис не выйдем никогда.

Отдельно разработали достаточно серьезный такой сборник обучающих материалов для этих ключевых четырех групп: органы власти (ОМС и РОИВ), сами жители, управляющие организации и ТСЖ. Методики эти мы в самое ближайшее время выложим на портале, и сразу говорю, что Аналитический центр готов учить. По Москве я думаю, что мы во втором квартале организуем, и думаю, что прямо в этом же зале такое обучение начнем. В открытом доступе будет информация, кому будет интересно, приходите.

Далее, на этом же этапе осуществляется предпроектная подготовка энергосервисных мероприятий, это уже делается самой энергосервисной компанией, и организация и проведение общих собраний. Про общие собрания могу говорить долго, если вопросы будут, готова на них ответить, понимаю, как их проводить.

Дальше, второй этап, назвали его основной – это заключение и реализация энергосервисных договоров. Понятно, что здесь ключевую роль играет энергосервисная компания, но при обязательном активном участии органов власти и управляющих организаций. Причем тоже стало понятно, вот по опыту Москвы, что если управляющие организации не замотивировать участвовать в этой работе, то в доме будет очень тяжело. Чем предлагаем мотивировать? Строймонтаж отдавать. Тоже понимаем, как надзор выполнить. В методических документах вся эта информация на сайте будет выложена. Здесь содержание ключевого этапа – это собственно заключение самого энергосервисного договора. Мы разработали форму, рекомендуемую энергосервисного договора. На Москве сейчас обкатаем, на Питере, на области надеюсь тоже. В общем, такой живой реальный документ на сайте у нас будет лежать, то есть находящаяся сейчас версия – это последняя действующая версия. Но если Вы понимаете, что есть что добавить, если Вы понимаете, что есть что сказать к этому энергосервисному договору буду отдельно благодарна, коллеги, то есть за предложения, за экспертизу, Вы понимаете, что помогаете не только себе, Вы помогаете на самом деле всему жилищному фонду страны. Далее реализация энергосберегающих мероприятий, достижение планового уровня экономии, и обеспечение комфортных условий проживания. По комфортным условиям проживания мы отдельно у меня на семинаре говорили, на сайте выложена информация. Оформление результатов в соответствии с условиями договора и передача оборудования в состав общедомового имущества. Это вот второй этап.

И третий этап мы назвали системным. О чем говорю? Понятно, что когда Аналитический центр заходит в регион, мы приводим с собой крупные энергосервисные компании и приводим банковское финансирование, приводим в том объеме, который региону нужен. Но а понятно, что мы не сможем там быть все время, мы выполним свою функцию, мы обучим, мы запустим эти работы, и мы из региона выйдем. Поэтому рекомендовали пока мы там, пока мы готовы помогать, создавать некую систему обеспечения сохранения налаженной вот этой работы по энергосбережению в МКД. Как создавать эту систему? Это набор организационных, методических и IT-технологий, которые позволяют в регионе эту работу наладить. Мы это достаточно подробно описали в своих аналитических материалах, но, оговорюсь, что по ряду регионов сейчас идут переговоры по этой работе, я думаю, что к середине года смогу рапортовать о первых результатах.

Вот основные три этапа. Если какие-то вопросы, какие-то пожелания, предложения, буду рада все услышать. Это адрес Дирекции, работает круглосуточно. Если будут ко мне лично вопросы, готова ответить. Спасибо, коллеги, за внимание.

**СВИСТУНОВ: Вон вопрос.**

**ШИЛИНА:** Слушаю, да. Засыпайте.

**М:** \*(01:26:45-01:26:53)

**ШИЛИНА:** В первую очередь мы говорим.

**М:** Что самое главное?

**ШИЛИНА:** Мы говорим о тепле, вентиляции и электроэнергии.

**М:** \*(01:27:01)

**ШИЛИНА:** Тепло, вентиляция, электроэнергия – это то, о чем мы сейчас говорим в рамках этого проекта, но это не значит, что этим нужно ограничиваться. Если энергосервисная компания готова делать более широкий набор мероприятий, это будет для нее экономически оправданно и эффективно, то ради Бога, в эту методику можно все это встроить и работать.

**СВИСТУНОВ: Марина Николаевна, можно я тоже реплику добавлю? Анатолий Николаевич, на самом деле отвечая на Ваш вопрос, все будет определяться непосредственно экономикой и техникой, то есть в одном доме поставим ИТП, и он даст максимальный эффект, в другом доме наладим вентиляцию и т.д. То есть вот однозначного ответа, сказать, что везде и всюду поставим ИТП, понятно, что это неправильный ответ.**

**ШИЛИНА:** Да, это не так, безусловно. То есть каждый дом, это знаете, как у меня в Москве все время было, меня так затягивали, «нам нужны типовые проекты» в многоквартирном доме. Я говорила, успокойтесь Вы, не будет типовых проектов. Есть наборы типовых мероприятий, которые, так или иначе, адаптируются к дому, но в каждом доме проект индивидуальный, он уникальный. Вот то же самое и здесь. Понятно, что есть некий набор мероприятий, которые с той или иной степенью вероятности приносят результат, но для каждого дома этот набор мероприятий уникален. Ну, не уникален, окей, но индивидуален, давайте так. Все, отпускаете? Спасибо за внимание, коллеги, хорошего Вам сегодня дня.

**ХОМЧЕНКО: Уважаемые коллеги, и в аппаратной тоже, выведите меня, пожалуйста, на колонки.**

**М:** \*(01:59:36)

**ХОМЧЕНКО: Да. Спасибо. Уважаемые коллеги, давайте продолжим**

(01:59:43:02:00:05)

**ХОМЧЕНКО: Предлагаю перейти к панельной дискуссии «Проблемы внебюджетного финансирования проектов по энергосбережению», и прошу представителя Банка Москвы, который где-то у нас затерялся в зале, и представителя уважаемой IFC….**

**Куда табличка делась, опять же нет, но тем не менее. Можете пока сюда.**

**И начнем мы с анонсированной в процессе пленарного заседания прямой видеолинии с Нижним Новгородом, на которой нам коллеги покажут, как они реально взаимодействуют с многоквартирными жилыми домами, то есть как устанавливаются приборы учета, как они функционируют. Да, Сергей? Тогда передаю слово Выборнову Сергею Игоревичу, директору ООО «Термотроник» Нижний Новгород. Пожалуйста.**

**ВЫБОРНОВ:** Здравствуйте, коллеги. Меня зовут Сергей Игоревич Выборнов, и сегодня я Вам хочу рассказать о нашем достаточно крупном проекте, который мы делали весь 2013 год. То есть, что такое вкратце расскажу о Нижнем Новгороде. Это миллион двести населения и где-то 7 тысяч домов, то есть жилых домов, из которых 50 требуют установки многоквартирных счетчиков. Мы в данном проекте охватили тысячу домов, то есть это два района: Автозаводский и Ленинский. По населению это около 450 тысяч людей, то есть по расчетам и масштабам Вы можете обратить внимание, что это, можно сказать, треть города на сегодняшний день установлено нашими приборами, то есть эквивалент одна треть города. Чтобы понять вообще масштаб этой программы, которую мы выполняли, я сделал небольшую подборку по работам, которые мы сделали. То есть это 1100 узлов, 900 жилых домов, и соответственно огромный-огромный объем материалов, которые мы по инвестпрограмме установили. Чтобы показать наглядно, что мы сделали, мы сегодня подготовили видеоконференцию из Нижнего Новгорода, то есть спустимся сейчас в подвал, можно сказать, все вместе с залом и посмотрим, как данные считываются уже системой сбора данных тоже прямо отсюда.

(02:02:52-02:03:04)

Будет небольшая накладка. К сожалению, звука с Нижнего Новгорода не идет с той стороны нас слышат, с этой стороны, к сожалению, мы их не слышим по техническим причинам. Но мы сейчас коллег попросим спуститься в подвал, и в это время, то есть, как видите, стоит спутниковая тарелочка небольшая. Можно операторов приглушить чуть-чуть свет, чтобы было лучше видно. И одновременно, пока люди идут, обзорную экскурсию. Вот показывают нам Лескова 19-А, то есть мы сейчас этот адрес в общем списке всех домов найдем.

(02:03:50-02:04:00)

Пока наши коллеги спускаются в подвал, я вкратце расскажу, как вообще происходит сбор данных. Мы в каждый подвал установили по GPRS-модему, то есть фактически это интернет в каждый подвал провели. Объем, если говорить об объеме, привести справку, модемы как бы вот, со всей России, когда мы заказывали общий объем, сложность была в чем? В том, что на всю Россию было 50 модемов. Все остальное пришлось делать заказ на заводе и это шло 6 месяцев весь этот объем. Это говорит о чем? Что на сегодня, в принципе, сбор данных никому не интересен. То есть им не то, что он не интересен, он интересен, но им так масштабно, в котором масштабе это сделали мы, никто им не занимался. То есть это 1100 точек одновременного опроса, то есть это уже готовый биллинг, готовый контроль и готовый финансовый анализ тех показателей теплоэнергетики, которые на сегодня существуют, то есть это оценка рынка. Это оценка рынка не по отчетам финансовых компаний теплоэнергетиков, а отчет уже реально то, что они продают. Фактически это куст, что мы покрыли, это куст Евросибэнерго Нижний Новгород, то есть это можно сказать их полный, можно сказать все финансы, то, что они сегодня продают населению трети города, 400 тысяч людей. И у нас есть данные, которые можно использовать, то есть продавать их в любом направлении, как теплоэнергетикам, администрации, биллингу, то есть как угодно.

Сейчас я покажу, как происходит сбор в он-лайн режиме.

(02:06:01-02:06:16)

Извиняюсь за небольшую накладочку, потерял адрес из-за большого количества адресов, потерял адрес. Если кто-то запомнил, можете напомнить, какой адрес.

**М:** Лескова 19-А

**ВЫБОРНОВ:** Лескова 19-А. Сейчас мы найдем этот адрес. Нет, здесь они могут быть немного перепутаны.

**М:** \*(02:06:39)

**ВЫБОРНОВ:** Синенький? Сейчас, сейчас… Потерял.

**М:** \*(02:06:47).

**ВЫБОРНОВ:** Это на Лескова, 19 синенькая строчка, а тут 19-А на самом деле…

**М:** \*(02:06:55-02:07:10).

**ВЫБОРНОВ:** Да, модемы GPRS, то есть они GPRS.

**М:** GPRS.

**ВЫБОРНОВ:** GPRS, да. Ну, GPRS и EGCH, потому что 3G в подвале, в принципе это фантастика, но GPRS и EGCH в принципе спокойно пробивает и…

**М:** А можно сказать, что \*(02:07:26).

**ВЫБОРНОВ:** Нет, почему…

**М:** \*(02:07:32).

**ХОМЧЕНКО: Коллеги, извините. Давайте вопросы чуть позже. Хорошо?**

**ВЫБОРНОВ:** Приношу извинения за маленькую техническую накладку.

(02:07:52-02:08:29)

Небольшая накладочка вышла, приношу извинения. Но, в принципе, адрес на самом деле не столь принципиален. Давайте, в принципе возьмем любой адрес, который можем выбрать. Мы хотели показать наглядно то, что происходит непосредственно в приборе, то есть что хотели показать сейчас, к сожалению, не получается. То есть на приборе идут показания текущего расхода и как бы хотели, как система эта работает показать наглядным путем, что происходит в соединении непосредственно с IP-адресом в нашей подсетке, и происходит считывание, то есть синхронное можно сказать, что и на приборе и то, что у нас здесь на данных по анализу. И насколько быстро это все происходит.

(02:09:28-02:09:44)

В принципе адрес вот этот очень хорошо и быстро подключился, тот модем спит, наверное, немного.

(02:09:50-02:10:00)

То есть идея была, чтобы показать, что вот сейчас еще раз, как раз взял другой адрес, то, что происходит на мониторах приборов и непосредственно здесь, то, что эти данные можно в любой момент посмотреть, проанализировать, то есть как бы немножко шоу не удалось.

**ХОМЧЕНКО: То есть сейчас в режиме реального времени, сейчас не важно, что это другой адрес, другой прибор.**

**ВЫБОРНОВ:** Ну, да.

**ХОМЧЕНКО: Можно посмотреть текущие значения потребления по конкретным видам ресурсов, да вот гигакалорий, температуры.**

**ВЫБОРНОВ:** Да, как-то проанализировать качество услуг на текущий момент. Это на самом деле очень интересно администрациям, то есть это жилищному отделу, который контролирует качество поставки той или иной услуги в определенный момент.

**ХОМЧЕНКО: И, насколько я понимаю, по каждому многоквартирному дому, где установлены Ваши узлы учета, возможен такой \*(02:10:55).**

**ВЫБОРНОВ:** Да.

**ХОМЧЕНКО: То есть с любой точки Интернета можно подключаться и смотреть, что конкретно по конкретному зданию в конкретный момент времени?**

**ВЫБОРНОВ:** Да, это бес проблем можно делать.

**ХОМЧЕНКО: Тогда вот про оператора, который в подвале. Что он показывает? И можно там окошко чуть-чуть подраспахнуть?**

**М:** \*(02:11:14).

**ВЫБОРНОВ:** Стояки? Да, можно, в принципе. Сейчас нужно только, так как та сторона не слышит, до них дозвониться. Они, вот на самом деле просто, так как связи нет, они хотят показать то, что сейчас они закрывают задвижку, изменяется расход и мы изменение того расхода видим в он-лайн режиме. То есть, как бы у нас уже программа была написана, но вот небольшие накладочки произошли и с адресом и со звуком, то есть хотелось показать это более наглядно.

В принципе, можно уже переходить к вопросам, если у кого-то есть вопросы. Алло, алло, а стояки можете показать? Да, стояки просто в подвале стояки будем мы видеть? Да, все в изоляции.

**М:** \*(02:12:16).

**ВЫБОРНОВ:** Нет, на самом деле это не единственное место, но процент изоляции на сегодняшний день у управляющей компании где-то 50-70%, то есть…

**М:** \*(02:12:27).

**ВЫБОРНОВ:** Да, двери есть, подвалы полностью все изолированы. Ключи посторонним людям не отдаются, потому что до сих пор развита система ЖЭКов. На весь Автозаводский район 32 ЖЭКа

(02:12:41-02:12:55)

**ХОМЧЕНКО: Спасибо, коллеги. Я думаю, что можно переходить к вопросам. Если позволите, первый вопрос. На предыдущей секции прозвучало, что есть выбытие приборов учета, скажем так, в силу их преждевременного выхода из строя по независящим от Вас, или от эксплуатирующей организации причинам. Насколько вообще эта практика в Нижнем?**

**ВЫБОРНОВ:** В Нижнем эта практика. На самом деле ее можно разделить на две составляющие. Выход из строя очень сильно зависит от обслуживания на сегодняшний день, то есть, существует обслуживание или не существует обслуживание. Как бы, если эти приборы на сегодняшний день не сервисовать, то есть сервис не оказывать данных приборов, то в первый год, после первого сезона летнего, то есть отключения, процента 2-3 сразу же не запустится, то есть это в принципе сделать нельзя будет. Второй, третий год, четвертый год, если мы их оставим без сервиса, выйдет из строя до 50% приборов.

**ХОМЧЕНКО: А периодичность сервисного обслуживания?**

**ВЫБОРНОВ:** Периодичность, она вообще круглогодичная при контроле за приборами, то есть это снятие, чистка. То есть очень много составляющих, которые нужно следить за данным оборудованием, потому что, если мы сегодня заметим, средний ценник по сервису в России от 600 рублей в дальних регионах до 2-3 тысяч в зависимости от крупности города и тому подобное.

**ХОМЧЕНКО: На приборы учета в год.**

**ВЫБОРНОВ:** Да, на приборы учета. В среднем на квартиру это меньше 10 рублей, если реально посчитать. Если мы говорим о домофонах, за которые сегодня в принципе за обслуживание собирают, то это получается за сервис около 10 тысяч за дом. То есть на сегодня это такая сумма, даже более. У меня в доме, допустим, за домофон, я могу привести пример, 100 рублей сбор данных, 100 рублей за видеодомофон. Нужно говорить о том, что сервис на сегодня он необходим как и биллинг централизованный. Вот это уже готовая платформа, на которую уже можно реализовать сервис, биллинг, то есть уже в принципе все готово для этой реализации.

**ХОМЧЕНКО: Понятно. А выход приборов учета из строя по вине жителей?**

**ВЫБОРНОВ:** Такое тоже бывает у нас.

**ХОМЧЕНКО: Скажите, я проценты, да, я понимаю, что Вы это вот, насколько?**

**ВЫБОРНОВ:** Где-то вот сейчас на тысячу это два дома по вине жителей за полгода. Это….

**ХОМЧЕНКО: Это при закрытых естественно подвалах?**

**ВЫБОРНОВ:** Это при закрытых подвалах, которые используются жителями как подсобные помещения, то есть ну это и на самом деле единицы.

**М1:** Скажите, а вот приборы учета установленные, кто несет ответственность за их сохранность?

**ХОМЧЕНКО: Житель.**

**М1:** Житель.

**ВЫБОРНОВ:** Житель. Несет житель.

**ХОМЧЕНКО: Жители в многоквартирном доме дружно отвечают за то, чтобы прибор учета у них в подвале функционировал.**

**ВЫБОРНОВ:** Да.

**ХОМЧЕНКО: Они, правда, об этом ничего не знают, но продолжают отвечать. Это я к вопросу о законодательном регулировании данного процесса. Понятно. И по проблемам, с которыми вот Вы столкнулись после того, как приборы учета были установлены.**

**ВЫБОРНОВ:** Нельзя назвать это проблемами, просто на сегодня энергетики, в лице даже любого энергетика не понимают, зачем им нужен прибор, то есть они просто не знают, что с ним на сегодняшний день делать. То есть это самая основная проблема, которая за собой ведет, не сказать, что это какие-то такие сложности, это небольшие препятствия по сдаче в коммерческий учет. То есть у нас есть небольшие трудности, мы эти трудности преодолеваем, сдаем это оборудование в коммерческий учет. Но на сегодня из тысячи за три месяца сдано 35 приборов учета в коммерческий учет.

**ХОМЧЕНКО: За 3 месяца.**

**ВЫБОРНОВ:** За 3 месяца, да.

**ХОМЧЕНКО: То есть с момента монтажа уже прошло 3 месяца.**

**ВЫБОРНОВ:** Да.

**ХОМЧЕНКО: Они по-прежнему…. Понятно.**

**ВЫБОРНОВ:** Они по-прежнему сдаются. В принципе, за год их технически можно сдать. Это реально.

**ХОМЧЕНКО: Скажите, пожалуйста, я искренне пытаюсь понять, есть правила коммерческого учета тепловой энергии и теплоносителей. Это постановление, которое принято правительством. Правда, оно там чуть-чуть у нас недоработано, там я помню постановляющую часть, в которой в течение там 2 недель с момента выхода данного постановления должно было Министерство регионального развития, но сейчас видимо Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства принять методику. Но тем не менее у нас вся нормативно-правовая база построена на постулате о том, что должен быть стопроцентный приборный учет. Если мы посмотрим стратегию энергоэффективности, и если мы посмотрим программы, начиная наверно с 2006-2007 года, крупные федеральные, там речь идет о том, что необходимо потребителей закрывать приборами учета в первую очередь. И вот с 2006-2007 года мы нормативно на федеральном уровне из года в год во всех своих программах и правовых документах пишем о том, что необходим стопроцентный приборный учет количества потребляемых ресурсов. Пишем и пишем. Но проблема вот по таким городам, как Нижний Новгород, и он не единственный, к сожалению, в Российской Федерации, она остается без изменений. Что же делать, чтобы все-таки стронуть с мертвой точки? Причем есть ряд регионов, где факт потребления существенным образом занижен по сравнению с нормативами, в других регионах факт завышен. И регионы ведут себя совершенно по-разному по приборам учета. Там где-то выгодно тепловикам, где они понимают, что установка приборов учета резко увеличит денежный поток, пусть даже при падении там собираемости и всех прочих, там приборы учета устанавливаются и принимаются на ура, на раз-два. Там, где мы видим, видимо Ваши приборы учета вот соотносится факт с нормативом по Нижнему Новгороду?**

**ВЫБОРНОВ:** По Нижнему Новгороду, мы работаем не только по Нижнему Новгороду.

**ХОМЧЕНКО: Ну, да.**

**ВЫБОРНОВ:** Мы охватываем и область на сегодняшний день, то есть работаем в одном таком, как бы сказать, городе, который при заводе, то есть это город от Лукойла, то есть у них своя ТЭЦ ТГК от ТГК-6, то есть мы там ставим приборы. На сегодняшний день тепловикам это интересно, потому что и нигде такого на самом деле редко встречали зимой в -15 на подаче в дом, на вводе в дом 104-105 градусов, то есть тепловикам это на сегодня интересно. Если взять Автозаводский район и Ленинский, то сегодня мы испытываем катастрофический дефицит тепловой энергии, то есть на сегодня это поле для инвесторов, куда можно завтра заходить с деньгами, строить новую ТЭЦ и она в кратчайшие сроки окупится. То есть сегодня это просто катастрофически. Еще пару лет и его будет совсем не хватать с темпами роста города, и с учетом того, что то количество домов, которое мы на сегодня строим, тепла от ТЭЦ Горьковской, которую построили в 76-м, 74-м годе уже не хватает. Спасибо.

**ХОМЧЕНКО: Понятно.**

**М1:** Извините, а вопрос, Вы сказали, что окупится в кратчайшее время новая ТЭЦ, но за счет чего? За счет появления мощностей для нового строительства, или за счет чего?

**ВЫБОРНОВ:** Нет-нет, за счет того, что сейчас недопоставка тепла идет. Сейчас физически идет недопоставка тепла. Сейчас не хватает, по нашим скромным подсчетам на Автозаводский район не хватает 30% тепла, это скромная цифра такая.

**М1:** Для населения.

**ВЫБОРНОВ:** Для населения. Именно для населения.

**М1:** И идут недотопы? То есть все снабжаются теплом, но идут недотопы, да?

**ВЫБОРНОВ:** Да, идет фактический недотоп.

**М2:** \*(02:20:59)

**ХОМЧЕНКО: Да, коллеги, вопросы.**

**ВЫБОРНОВ:** Нет.

**М2:** \*(02:21:01).

**ХОМЧЕНКО: Да.**

**М2:** \*(02:21:07).

**ВЫБОРНОВ:** Мы осуществляем…

**ХОМЧЕНКО: Коллеги, извините, поскольку идет аудиозапись, просьба вопросы в микрофон, иначе Вы просто выпадаете, и потом тяжело работать.**

**М2:** Я просто хотел узнать источники финансирования Вашего проекта.

**ВЫБОРНОВ:** Это инвестиционные средства частных компаний.

**М2:** На основе энергосервиса?

**ВЫБОРНОВ:** Нет. На основе просто частных инвестиций.

**М2:** Так. А как Вы тогда получаете свою прибыль?

**ВЫБОРНОВ:** С теплоэнергетиков равными долями в течение пяти лет.

**М2:** Это хорошо с теплоэнергетиков равными долями. Я очень сомневаюсь, что теплоэнергетикам это выгодно, и вот я не знаю, Вы назвали, что у Вас недотопы, но вот по нашей области у нас больше перетопов бывает, потому что им выгодней нагнетать, так сказать, температуру. Это ладно. Теперь еще один вопрос, сейчас секундочку. У Вас допустим есть факты недотопов, перетопов, а вот юридически как Вы это решаете? У Вас есть какая-то судебная практика, или как это вот решается?

**ВЫБОРНОВ:** Мы лично этим не занимаемся вопросом. То есть это вообще интересы управляющей компании на сегодняшний день, должна быть с ее стороны инициатива борьбы за жителей либо еще.

**М2:** Спасибо. Хотя и не совсем понятно.

**ХОМЧЕНКО: Еще вопросы коллеги? Да, пожалуйста, в микрофон.**

**ТРЕТЬЯКОВ:** Третьяков Николай Алексеевич, администраций Курской области. Подскажите, пожалуйста, как Вы взаимодействуете? Важны ли взаимодействия с тепловыми компаниями в рамках реализации постановления Правительства Российской Федерации 1034? То, о чем мы говорили сейчас, это касается правил поставки и учета тепла, энергии и теплоносителя. Я имею в виду по сдаче тепловых узлов, приборов учета, вот это больше всего меня интересует.

**ВЫБОРНОВ:** В коммерческую эксплуатацию Вы имеете в виду?

**ТРЕТЬЯКОВ:** Да.

**ВЫБОРНОВ:** То есть взаимодействие в рамках действующего законодательства. Никакого другого взаимодействия у нас нет, соглашение и все. Других взаимодействий у нас нет.

**ТРЕТЬЯКОВ:** Вы знаете, что нужно переделывать проекты, что необходимо по два вычислителя, вот это как бы? У Вас были уже совещания или как-то прорабатывали?

**ВЫБОРНОВ:** У нас данный контракт был заключен.

**ТРЕТЬЯКОВ:** Или это как бы прерогатива только управляющих компаний, …

**ВЫБОРНОВ:** Это прерогатива…

**ТРЕТЬЯКОВ:** ТСЖ?

**ВЫБОРНОВ:** На самом деле контракт был заключен в 2013 году и проекты тоже были выполнены в 2013 году, то есть в соответствии с теми нормами и правилами, которые действовали в тот момент. В данный момент перепроектирование и перемонтаж не проводится, то есть мы сдаем еще.

**ТРЕТЬЯКОВ:** То есть получается, у Вас межповерочный интервал еще сохранен, у Вас как бы есть запас по времени, я правильно понимаю?

**ВЫБОРНОВ:** Да, да у нас есть.

**ТРЕТЬЯКОВ:** Спасибо.

**М3:** \*(02:24:34).

**ВЫБОРНОВ:** От ТЭЦ, да. Это Автозаводская ТЭЦ, а котельные принадлежат «Теплоэнерго», то есть это два поставщика «Теплоэнерго» и «Евросибэнерго» в лице ЗАО «Волгаэнергосбыт»

**М3:** А по «Теплоэнерго» есть у Вас такие данные, по дому есть недотоп, или нет?

**ВЫБОРНОВ:** По «Теплоэнерго» я не буду комментировать, потому что это не наша зона ответственности, то есть мы не работаем с «Теплоэнерго».

**М3:** Спасибо.

**ВЫБОРНОВ:** А причина недотопов на самом деле очень простая, потому что ТЭЦ построен на определенную мощность, то есть она может выдавать…

**М3:** \*(02:25:15)

**ВЫБОРНОВ:** Да, то есть этот запас уже просто физически на сегодняшний день исчерпан.

**М3:** \*(02:25:25)

**ВЫБОРНОВ:** Нет, нет, это не транспортные и не сетевые. Это просто уже нехватка самого ресурса, самого товара, который можно продавать.

**ХОМЧЕНКО: Так, коллеги, если больше вопросов нет, то предлагаю двигаться дальше.**

**ВЫБОРНОВ:** Спасибо.

**ХОМЧЕНКО: Спасибо большое, Сергей Игоревич. И как раз к вопросу о финансировании, где брать деньги, у нас представитель банковского сообщества пошли. Передаю слово Братухину Павлу Владимировичу, дирекция по работе с муниципальными проектами «Банка Москвы». Пожалуйста.**

**БРАТУХИН:** Добрый день. Огромное спасибо за предоставленную возможность рассказать о наших подходах к решению этого вопроса. К сожалению, конечно, я не смогу в динамическом режиме показать, как двигаются деньги, как начисляются проценты, но, тем не менее, будем рады включиться в работу. «Банк Москвы», он в настоящее время является не только Банком Москвы, но и банком, который мы для себя назвали муниципальным банком. Этот банк одним из своих приоритетных направлений деятельности избрал в настоящее время работу в муниципальном секторе, и показателем, скажем, высокого значения, которое руководство банка и руководство группы придают муниципальному сектору, является создание специализированной дирекции по работе с муниципальными проектами «Банка Москвы», руководителем которой является Ирина Александровна Булгакова. Нашей дирекции исполнилось полгода, поэтому первые результаты и подходы у нас уже имеются. Сейчас я постараюсь изложить, если научусь работать. О! Все, отлично.

Значит, поговорим о теме настоящей конференции. Не буду повторяться о том, что потребность инвестиций отстает и очень далеко от возможности, от факта, законодательство – мы все знаем. В принципе, поговорим о конкретных схемах реализации энергосервисного контракта. Первый вариант, он самый естественный – это когда банк финансирует энергосервисную компанию, которая заключает контракт с УК или ТСЖ. В принципе, естественно мы, проанализировав возможность реализации по такой схеме, для себя отметили важные требования, которые мы назвали ключевыми. Но понятно, раз в дело вовлечено население, то без общего собрания ТСЖ не обойтись. Это такой на самом деле камень преткновения, который, в общем-то, слегка, а может быть даже и не слегка замедляет реализацию. Но дорогу осилит идущий, поэтому, если как бы есть взаимное желание и потенциальные энергосервисные компании, и проведена разъяснительная работа с населением, которому, в общем-то, показали, что ему это выгодно, и если имеется поддержка местной власти, то двинуться можно дальше. Но в этом направлении наш банк тоже не остается в стороне. Мы постоянно на регулярной основе начали выпускать информационные материалы, которые как раз адресуются управляющим компаниям и ТСЖ. Первая серия у нас уже вышла, она посвящена капитальному ремонту в многоквартирных домах и сейчас мы предполагаем продолжить информационную атаку, создав брошюры как раз посвященные энергосервису.

Вторая схема тоже наверно вполне естественна. Когда банк предлагает кредитные ресурсы управляющей компании или ТСЖ, которая, собственно говоря, на свой страх и риск начинает работать с энергосервисной компанией, и та оказывает ей услуги. Но как это не парадоксально именно эта схема оказалась той первой завершенной кредитной сделкой, которую мы уже за эти полгода сделали. А тут что на самом деле помогло? Из-за того, что законодательно…. Мы профинансировали управляющую компанию на установку общедомовых приборов учета, при этом финансовая схема предполагала, что платежи населения за эти работы непосредственно направляются нашему банку и об этом написано в их едином платежном документе. И помогло нам то, что установка этих приборов по существу является обязательным мероприятием и поэтому, собственно говоря, даже при отсутствии решения общего собрания все равно эти расходы вешаются на население. Но, повторюсь, это очень такие сложные схемы, и главное, что они для банков, я просто могу сказать на примере нашего банка, они очень непривычны, и поскольку банк все решения принимает коллегиально и в нем множество подразделений, то как раз вопросы юридические, вопросы, связанные с рисками, они требовали серьезной проработки. Мы в этом направлении неустанно движемся.

В принципе, естественно вернуться к разговору о финансировании энергосервисных компаний, тут все на самом деле понятно. Некоторые банки идут по пути выделения из своей среды дочерней структуры энергосервисной, которая, собственно говоря, легко финансируется банком, тут вопросы рисков, в общем-то, сняты, но зато на местах, в регионах не всегда региональная власть готова работать с таким тандемом. Поэтому все равно рано или поздно приходится вести речь о рассмотрении вопроса о предоставлении кредитных средств на цели реализации энергосервисной компанией энергосервисного контракта.

Общая проблема, конечно, очень проста. Как правило, энергосервисные компании характеризуются невысоким экономическим потенциалом, у них, в общем-то, средств собственных не очень много. Хотя в их составе компетентные специалисты, которые в самом деле могут выполнить требования энергосервиса. Тут мы поэтому придаем большое значение такому понятию, как положительный трек-лист, то есть данная структура должна быть на рынке известной. Это понятно дело такое растяжимое, но она должна продемонстрировать нам несколько успешно завершаемых, или успешно реализуемых проектов, которые позволят банку тогда более взвешенно подойти к вопросу принятия такого риска. Сейчас у нас пару таких компаний рассматриваются, именно с положительным опытом уже имеющимся.

Не буду долго разговаривать, потому что, к сожалению, повторюсь, опыт, пока у нашего банка за полгода не такой большой. В основном это теория. Не могу не вспомнить свой любимый анекдот про общее собрание колхозов, у которого на повестке дня два вопроса: строительство сарая и строительство коммунизма. И в виду отсутствия пиломатериалов сразу переходим к рассмотрению второго вопроса.

Вот я как раз хочу перейти к рассмотрению первого, потому что кое-что мы уже рассмотрели. О недостатках энергосервисных компаний я уже поговорил. Естественно про правовой, не побоюсь этого слова нигилизм и нежелание что-либо делать населения это тоже тема. Но пути решения на самом деле тоже есть. Но без государственной муниципальной поддержки тут не обойтись. Мне кажется идеальным вариантом было, если бы какие-то фонды создавались. Например, по аналогии с фондами поддержки кредитования малого бизнеса, которые бы помогали, может быть, ТСЖ что ли, за них поручались, тогда они могли бы привлекать кредитные средства. В принципе, естественно необходима неустанная борьба за правовую грамотность, об этом я уже тоже говорил. А в общем-то управление возможно энергосервиса в жилищно-коммунальном хозяйстве, они тоже в общем-то понятны. Везде проблемы наверно общие – вентиляция, тепло, может быть, немного с освещением и какой-то такой тут особо, мне кажется, высокой и глубокой теории и науки нет. Это просто нужно браться за дело. Естественно, если на всех уровнях проявлена заинтересованность, и если, самое главное, само ТСЖ или управляющая компания проявляет в этом интерес, то я думаю можно дальше двигаться. Повторяюсь, дорогу осилит идущий. Спасибо за внимание.

**ХОМЧЕНКО: Спасибо. Коллеги, вопросы в микрофон, пожалуйста. Так, нет у нас, микрофон дать, да? Значит без микрофона, но громко.**

**ПАК:** Дмитрий Пак, энергосервисная компания «Тепло Севера». Павел, несколько вопросов из презентации. Первое, Вы сказали, что одно из условий, которое влияет на принятие решения о выделении кредита – это то, что ЭСКО состоит в профильной СРО. Профильной СРО кого, энергоаудиторов или управляющих недвижимостью?

**БРАТУХИН:** Скорей первое все-таки.

**ПАК:** Но какое имеют отношение энергоаудиторы…

**БРАТУХИН:** Потому что…

**ПАК:** Сейчас, сейчас, сейчас. Просто тут еще не успели почему-то сказать про недавно созданную российскую ассоциацию ЭСКО, хватит ли Вам членства в РАЭСКО? Или же, например, если наша управляющая компания состоит в НЖК, известная Вам?

**БРАТУХИН:** НЖК, я думаю это хорошо.

**ПАК:** Второй следующий отсюда вопрос. Я удивился, когда Вы сказали, что был опыт выделения кредитов управляющей компании. Почему удивился? Потому что любой банк, с которым мы сталкивались, который у нас запрашивал баланс, смотрел на неустанно растущий разрыв между дебиторкой, кредиторкой по ресурсникам, и говорил: «Не, ребят. Вы же все время работаете в убыток. Как мы Вам можем дать кредит?»

**БРАТУХИН:** Мы фактически адаптировали схему факторинга к этому делу, то есть у нас, повторюсь, условием кредитного соглашения предусмотрено, что открывается отдельный счет в банке, куда непосредственно граждане зачисляют средства, которые они должны платить на компенсацию расходов по установке приборов учета, и они автоматически идут в погашение этого кредита. Поэтому, я бы так сказал, ничтожное финансовое состояние управляющей компании оно на принимаемые банком риски почти не влияет. Единственное, мы ограничили срок кредита сроком 1,5 года. Единственный риск, который мы в этом смысле приняли, что за эти полтора года эту компанию могут закрыть.

**ПАК:** И третий, следующий из этого вопрос. Тяжеловато работать по получению именно кредита, потому что не знаешь, в какой момент, сколько, на что тебе нужно будет денег в российских условиях.

**БРАТУХИН:** Это действительно так.

**ПАК:** Имелся ли у Вас опыт об открытии кредитной линии?

**БРАТУХИН:** Вы знаете, что кредит, что кредитная линия – это принятие риска. Чем кредитная линия для банка хуже, чем кредит? Что еще и условия на финансовых рынках меняются, поэтому, когда у тебя, допустим, кредитная линия предусматривает возможность предоставления траншей по какой-то заранее оговоренной фиксированной ставке, банк еще и будет нести риски изменения процентной ставки на рынке. Вот как раз таки сейчас те самые процентные ставки какой-нибудь Моспроект с долголетних, средних, которые были процентов 5-6, сейчас возросли до 10. Это вот как раз тот самый случай, когда наличие кредитной линии по фиксированной ставке съест всю маржу банка. Но с этим борются, собственно говоря, приданию банку права отказать в выдаче очередного транша, либо если заемщик соглашается на финансирование по так называемым плавающим ставкам. А это тогда процентный риск перевешивается на заемщика. Он считал, что ему достанутся деньги под 10%, он все там посчитал, а получит их под 15%, то есть тут…. Лучше, как говорится, посчитать заранее возможности поточнее, чтоб вот такого вот не происходило.

**М:** Но я смотрю, Вы готовы это обсуждать. Это хорошо

**ПАК:** Спасибо.

**БРАТУХИН:** Конечно.

**ХОМЧЕНКО: Коллеги, кстати хочу заметить, что «Банк Москвы» реально кредитует проекты, в том числе и по энергоэффективности. У нас после обеда будет секция с региональным опытом и на территории республики Соха (Якутия), я думаю, коллеги помимо общей ситуации в республике и тех проектах, которые они делают по всем улусам, расскажут и про Намсккомунтеплосеть – это живой кредит «Банка Москвы».**

**БРАТУХИН:** Есть такой живой кредит.

**ХОМЧЕНКО: На миллиарды, который вот-вот пойдет и будет как раз на модернизацию системы теплоснабжения. Если вопросов больше нет, спасибо большое.**

**БРАТУХИН:** Спасибо.

**ХОМЧЕНКО: Да. Павел Владимирович. Представитель Сбербанка России, Усиевич Владимир Александрович, генеральный директор «Сберэнергодевелопмент»**

**УСИЕВИЧ:** Добрый день, уважаемые коллеги. Очень много знакомых лиц. Не хочу повторяться, но прежде всего, хотел сказать, что 4 года конечно прошло с тех пор, как был принят 261-й закон почти. Мы все время говорим о том, что все плохо, все не работает. На самом деле мы прошли большой путь. Просто видимо есть традиционная такая российская черта, когда, если не сегодня вечером или не завтра утром, уже не интересно. Но вот те процессы, которые мы сейчас затронули, настолько глубоки, настолько сложны, я имею в виду с энергосбережением, что быстро ничего не получается, и, тем более, когда речь идет о банках, которые рискуют своими деньгами. Так получилось, что те направления работы, по которым мы идем, в основном движутся по двум дорогам. Первая дорога – это концессионное соглашение, то есть финансирование энергосберегающих мероприятий или модернизации инфраструктуры, что наверно было бы правильно потому что, как правило, энергосбережение идет в виде прицепа к модернизации инженерной инфраструктуры, которой мы в основном и занимаемся. Это инженерная инфраструктура прежде всего городов и немножко промышленности, куда мы тоже сейчас вот начинаем входить. Это концессионное и второе – это энергосервисный контракт. Коллега из «Банка Москвы» рассказал о всех рисках, которые с этим связаны и поэтому с тем, чтобы облегчить как-то ситуацию, мы пытаемся сами фронтовать энергосервисные контракты, то есть выступать в виде энергосервисной компании, как структура Сбербанка, вернее дочерняя компания конечно, Сбербанка. Мы работаем плотно очень и с кредитчиками и с рисковиками, и с безопасниками, и проходим вот тот непростой и длительный путь убеждений, рассказов, подготовки проектов, которые позволяют снизить те самые опасения, которые имеются. Справедливые вполне опасения банка при финансировании подобных контрактов. И здесь повторю и не устану повторять, что главное – это все-таки качество подготовки проектов, потому что опыт достаточно большой уже накоплен, много наломано дров и потеряно денег у энергосервисных компаний. К нам стекается достаточно много информации поскольку энергосервисные компании, уж 2-3 это обязательно в неделю заходит с тем, чтобы предложить какую-то проектную идею. Кое-что получается. Но дело в том, что на самом деле, на мой взгляд, вот если мы сейчас говорим об энергосервисе традиционном, как погодное регулирование, коллега говорил, что в основном перетопы. В моем понимании на сегодняшний момент основной риск и энергосервисной компании, и соответственно банка – это то, что люди не привыкли жить при той температуре, на которую рассчитывает энергосервисная компания. Те, кто привыкли при 27-28 градусах ходить дома, когда мы понижаем до 22 начинаются жалобы. Это самая большая опасность, которая возникает при реализации энергосервисных контрактов.

Мы делаем сейчас проект по Москве – это снижение расходов тепла на подогрев горячей воды. Не секрет, что ситуация при забитости сети, и кроме того, серьезных проектных недостатков, то есть при проектировании, когда горячая вода например подается из обратки, а не на прямой, возникают ситуации, когда…. Да, тем более, еще решение нашего бывшего главного врача о 60 градусах, которые должен получить у себя в кране каждый житель. Получается ситуация, когда люди с одной стороны жалобы на то, что нет 60 градусов, и при этом не понимают, что для того, чтобы последний в такой системе получил 60, то первый он должен получить 70 градусов и свариться в кипятке. Была такая уже одна ситуация, когда старушка открыла кран горячей воды в ванне, поскользнулась с испугу и сварилась. Не Москва это правда. Но не в этом дело. Я к чему, что подобные нормы еще усугубляет и осложняет задача, которая перед нами стоит. Таким образом появляются жалобы, но жалобы связаны с тем, что вроде бы как температура стала ниже, но при этом…. Да, вся экономия идет за счет циркуляции, естественно, понятно, потому что циркуляция превышена в среднем в Москве в 4 раза, а по некоторым зданиям до 8 раз превышена циркуляция, то есть отношение куба горячей воды к кубу циркуляции одна восьмая. И пошли жалобы. И тут, понимаете, включается вот тот самый политический механизм торможения, когда администратору, руководителю района совершенно ни к чему иметь эти жалобы, и это тоже в том числе. Поэтому, на мой взгляд, вот здесь очень важна работа, которая ведется в регионах, в районах, в городах и так далее, потому что нужно разъяснять, показывать, убеждать, что эта работа просто необходима. Да, было 27-28, но теперь будет 22. Во-первых, ты немножко меньше будешь платить, но, понимаете, там несколько тысяч рублей, которые в год экономии, по опыту просто рассказываю, люди просто игнорируют, говорят: «Дайте мне 27-28, я хочу в трусах бегать. Не нужна мне Ваша экономия 3 тысячи рублей в год». Причем приходится иметь дело, это же многоквартирные дома, поэтому достаточно одного подобного джентльмена, и оказывается, что весь дом под угрозой, вообще весь энергосервисный контракт по данному дому находится под угрозой.

Вот это все риски, конечно, которые банк рассматривает, которые закладывает естественно в свои процентные ставки. И это, еще раз возвращаясь к качеству подготовки проектов, важнейшим элементом, который я считаю – это отбор действительно тех объектов, где можно достичь очень высокой экономии. Неважно, о чем мы говорим, то есть дополнительного кэш-потока, который позволит вернуть кредитные ресурсы, взятые на очень небольшой срок. Потому что, если мы рассматриваем там разумные пределы порядка там пяти лет энергосервисного контракта, то конечно же в чистой себестоимости они должны возвращаться не больше, чем за два отопительных сезона. Это факт. По горячей воде немножко меньше, потому что горячая вода 12 месяцев в году снабжается.

По концессии. По концессии более длинные деньги. Это кредитный ресурс на 7 лет. В рамках концессионного соглашения модернизации системы теплоснабжения, переход с мазуты, сырой нефти на местные виды топлива – это древесные отходы. Данный проект реализуется в ХМАО. Нужно сказать, что здесь, безусловно, как и коллега говорил, не обошлось без бюджетной поддержки. Поддержка бюджетная обязательно здесь нужна, потому что, не смотря на достаточно неплохую экономику, тем не менее, все-таки порядка 30-ти, а то и 40% бюджетной поддержки на каперсы хотя бы, данные проекты не летают.

Еще один момент. У нас было выступление первое в этой секции по измерительной услуге. Нужно сказать, что сейчас в стадии завершения банковский продукт, связанный с тем продуктом, который интересен банку. Это вот покупка рассчетно-кассовых центров. И в данной ситуации измерения и \*(02:50:28) измерения оказываются на этапе предбиллинга. Вот в этой ситуации банк сейчас готовит этот продукт. Я думаю, что мы к лету должны выйти на данный продукт, когда будут кредитоваться компании-производители узлов учета, которые готовы будут пойти на измерительную услугу. То есть когда они будут не продавать узел учета, а когда будут продавать измерение, это должны быть достаточно длительные контракты с тем, чтобы компания могла вернуть деньги, но тогда она несет ответственность и за качество поставляемых узлов учета, за ремонты, поверки, если таковые необходимы и т.д. Вот на таких условиях банк достаточно комфортные кредитные ресурсы готов будет предоставлять. Я думаю, нам удастся прорваться сквозь последние рогатки, которые на пути у нас еще стоят.

Вот если коротко, и таким образом значит, это концессия, это энергосервис, это измерительная услуга – вот те три основные направления, по которым банк ведер работу и готов продолжать двигаться вместе с Вами. Спасибо.

**ХОМЧЕНКО: Спасибо Владимир Александрович. Вопросы к коллеге. Если вопросов нет, тогда слово руководителю дирекции по тем материалам, которые мы разработали выполняя поручение первого заместителя председателя Правительства Российской Федерации по итогам ЭНЕС в прошлом году. Они как раз касаются привлечения внебюджетных инвестиций в бюджетную сферу, проекты по развитию энергоэффективности и энергосбережению. Павел Владимирович.**

**ТЕРЕМЕЦКИЙ:** Спасибо, Дмитрий Юрьевич. На самом-то деле коллеги, это то, что я анонсировал сначала. У нас есть поручение по итогам Совета по модернизации, который был в ноябре, разработать предложения по созданию системы привлечения на долгосрочной основе внебюджетных средств в проекты и мероприятия по энергосбержению в бюджетной сфере. То есть то, о чем сейчас идет речь, как раз вот именно правительство осознает, что есть проблема с привлечением средств внебюджетных, как в энергосервисные проект, так и просто в реализацию некого рода проектов в бюджете. И нам было поручено собрать с экспертного сообщества, с органов власти предложения о том, что можно сделать на системном уровне. В принципе, в качестве базовых факторов, которые сдерживают сейчас привлечение – это отсутствие мотивации к энергосбережению в самом бюджетном секторе. Это действительно большая проблема то, что по большому счету руководителям бюджетных организаций экономить энергию не очень-то интересно, потому что или же обрежут, либо надо будет отвечать за то, с кем заключил договора. И поэтому сейчас среди рекомендаций большой блок о том, какие средства мотивации, как негативные, так и положительные вводятся, должны быть введены. То есть там контракты с руководителями бюджетных организаций должно быть в качестве одного из показателей на то, насколько он успешно занимается энергоэффективностью. Также о том, что сделано, там завязать часть экономии на премиальный фонд и прочее.

Далее, большая группа рисков связанная с возможностью и желанием заказчиков заплатить по энергосервисным контрактам. В принципе тут очень много завязано именно на то, что эти контракты долгосрочные, то в бюджетной сфере там пересмотр достаточно часто идет неких вопросов. Также ограничения по особенностям бюджетного учета, в общем-то выделение экономии и как она распределяться должна по отдельным счетам учета, плюс, собственно говоря, как должна распределять эта экономия. Еще отдельная большая группа рисков – это связанная с существующими требованиями о том, как заключаются эти договора.

И еще одна вещь – это непосредственно сложность вопросов энрегоэффективности чисто техническая. Дело в том, что сами проекты, мало их придумать грамотную схему и реализовать, но их еще в долгосрочном периоде нужна грамотная эксплуатация. В противном случае вся эта экономия может уйти. Это очень сильно как раз сдерживает вопрос выкупа банками такого рода проектов, потому что нельзя гарантировать, что та прибыль, которая шла по проекту, она сохранится и через год. То есть тут в данном случае это целый блок должен быть действий, который приведет к тому, чтобы появились некоторые коробочные продукты по кредитованию энергоэффективности. Ну, и индивидуальность каждого проекта в общем-то ни для кого не секрет, что если набор мероприятий, он во многом, то есть отдельное типовое мероприятие можно сделать, то как они будут и скомпонованы. Даже для тепловой школы это тоже очень большой вопрос, потому что они ведь уже разные практически для каждого объекта. Хотя они могут повторяться процентов на 80 для типовых объектов, но все равно.

То есть отсюда уже вопрос создания типовых кредитных продуктов выходит сложность, выпуск ценных бумаг под пулы проектов, тут тоже начинает возникать. Если там под ипотечные можно выпускать, то под пулы энергосберегающих проектов уже тяжелее, потому что они трудно приводятся к единым рискам. Единое условие в выкупе успешно реализуемых проектов, тоже за счет этого довольно тяжело разработать. Но это все риски, которые сдерживают. В общем-то, дальше был подготовлен некий набор рекомендаций в Правительство, он у Вас в материалах есть, вложен был. Первое предложение, которые были, поступили из многих источников – это создание специальной некой структуры, которая сможет обеспечить господдержку проектов, то есть это обеспечение возможности вторичного оборота энергосервисных контрактов, выкупа этих контрактов, предоставление поручителя, компенсация проектной ставки по кредитам. То есть это некий аналог того, что делало агентство по ипотечному жилищному кредитованию, то есть именно системная помощь в получении денег и в ускорении оборота средств для компаний, которые занимаются энергоэффективностью. То есть чтобы, если сейчас для энергосервисной компании в общем-то не очень большая проблема найти деньги на один-два проекта, то обычно на этом все и останавливается, потому что дальше, пока они не закончатся в общем-то довольно тяжело перепродать этот проект и начать следующий. А в то же время специалисты есть, и им остается только такое количество времени просто не рационально.

Дальше. Должны быть меры по стимулированию создания региональных институтов развития, то есть региональные гарантийные фонды. Это тоже может быть как региональное подразделение вот этой созданной структуры. В качестве альтернативы есть создание национального фонда энергосбережения, то есть некий аналог фонда содействия реформированию ЖКХ. Кроме того, еще один вариант, еще рекомендация по введению для регионов, получающих субсидию с федерального бюджета в рамках госпрограммы, обязательств по выделению средств на или субсидирование процентных ставок по кредиту на энергоэффективность, либо вот по участию в реализации такого рода проектов. То есть введение неких дополнительных требований к получателям субсидий по энергоэффективности.

Еще среди предложений – это предложение о внесении изменений в нормативно-правовые акты, позволяющие регулируемым организациям относить на себестоимость затраты на реализацию энергосберегающих проектов и мероприятий потребителю энергоресурсов.

Далее. Налоговое стимулирование. В общем-то, на данный момент Минпромторг как раз неделю или две назад сделал НИИР, объявил по поводу совершенствования механизмов предоставления налоговых кредитов под внедрение энергоэффективных технологий и на совершенствование списка такого рода технологий, и ускоренная амортизация. Там это предполагается все заодно завести на список наилучших доступных технологий. В общем, насколько это удачно получится, пока надо будет посмотреть. Но то, что меры по налоговому стимулированию и по ускоренной амортизации будут совершенствоваться – это точно. И сейчас э та идет работа. В принципе, это Минпромторгу было поручено сделать еще год назад. Но в виду того, что довольно тяжело вывести формулу, по которой оценивать, какая технология энергоэффективна, а какая нет, какая наиболее энергоэффективна, это длительный процесс.

Дальше. Среди предложений подготовка проекта закона о внесении изменений в законодательство Российской Федерации, предусматривающих в основном включение условий энергосервисного контракта в договора и энергоснабжение. Также заключение смежных договоров с элементами подряда энергосервиса.

Дальше. Среди предложений это еще снижение нормативов банков России по выдачи кредитов для банков, которые кредитуют энергосберегающий проект. Это норма достаточно интересна. Но реализация ее еще будет долго, явно, обсуждаться с Минфином и Центробанком. В то же время она не уникальна. Довольно часто для приоритетных направлений многие страны вводят отдельные условия поддержки банков, которые занимаются кредитованием непосредственно первой руки проектов в этой области энергоэффективности.

Кроме того, представляется целесообразным разработка методических организаций модельного энергосервисного договора. Это, по-моему, в Калужской области был подобный пример. Когда они сделали типовые договора, которые дальше муниципалитетам уже предоставлялись. И, в принципе, это сработало. Потому что не у всех есть грамотные специалисты, которые могут сами разработать договор со стороны бюджетного сектора или взять на себя риски по подготовке такого договора и наличия неких модельных базовых вещей может сильно продвинуть.

Кроме того, как я уже говорил, это рекомендации по введению механизмов повышения спроса на энергетическую эффективность среди заказчиков бюджетной сферы. Это мера позитивно-негативной мотивации, введение ограничений устаревших технологий при проведении государственных муниципальных закупок, установление повышенных требований по энергоэффективности общественных знаний. По этому пути в частности идет Швейцария. Она регулярно вводит дополнительные требования к общественным зданиям, которые используются государственными службами или же с использованием бюджетных денег строятся.

То есть, они показывают вектор развития. Если в этом году мы будем закупать здания класса Б энергоэффективности, то через 3 года эти требования будут уже ужесточены. И здания, которые используются в общественном секторе, должны отвечать требования уже класса А. И они так, шаг за шагом проводят изменение требований. Что позволяет, во-первых, строительным компаниям, которые хотят иметь доступ к бюджетному финансированию. Они закупают соответствующее оборудование. И потом уже и частный сектор тоже может использовать наработки, которые были получены на общественных контрактах этими компаниями.

Кроме того необходимо, по нашему мнению, получение разъяснений министерства финансов по налоговым вопросам реализации энергосервисных контрактов в бюджетной сфере. То есть, часть планирования бюджетных средств на оплату, выделение полученной экономии, передача оборудования из баланса исполнителя на баланс учреждений. Как это сделать правильно, чтобы у Счетной палаты не было вопросов, не возникало бы дополнительного налогообложения?

И внесение изменений в Бюджетный кодекс, чтобы убрать пробел, и автономные учреждения могли заключать энергосервисы. Кроме того целый блок рекомендаций мы считаем важным. Это создание системы информирования инвестора о том, что и где в части энергопотребления идет. То есть, как было уже сказано, несколько миллиардов рублей было, в общем-то, потрачено бюджетных денег на энергоаудиты. Представляете, что важно, чтобы эти данные стали доступны широкому классу потребителей. Может быть, если где-то есть коммерческая тайна. Хотя, в чем может быть коммерческая тайна в потреблении зданий общественного сектора? Я не совсем понимаю. Но в то же время, это позволит уже ориентироваться, реализовывать достаточно крупные проекты и заинтересовывать крупных игроков на рынке.

Дальше. Есть предложение, которое было предоставлено совсем недавно. Это о том, что если отменяются обязательные энергообследования, то надо вводить там декларации и должен быть какой-то верификатор. Предложение было, что это Российское аналитическое агентство в виде этого верификатора выступает. Это тоже хотелось бы получить фит-бэк на счет этого, насколько считаете рациональным такого рода меру.

Дальше, переформатирование программ обучения государственных и муниципальных структур еще по направлению энергосбережения. Чтобы, собственно говоря, по этой программе готовились люди, с которыми можно взаимодействовать именно инвесторам в ходе реализации проектов. Чтобы они хотя бы были квалифицированным партнером частного бизнеса со стороны уже бюджетного сектора. Введение в школах образовательных и популяризация энергоэффективности. Потому что сейчас для большинства энергоэффективность – это замена лампочек. То есть, это то, как это было вбито когда-то. Хотя, все прекрасно понимают, что это проценты от энергопотребления, если не доля процента.

И отдельный блок, это упрощение процессов выдачи бюджетных гарантий, предоставляемых при привлечении бюджетных средств. Так, в принципе, за 3-4 года предоставления в рамках госпрограммы, так эти госгарантии зарезервированных 10 миллиардов ни разу не были использованы. В общем-то, уже неоднократно говорилось, что надо процедуру упрощать, чтоб нам можно было получить. Потому что резерв простаивает. Хотя, он может изрядно удешевить вопрос.

Дальше. С целью стимулирования субъектов Российской Федерации предлагается ввести вопросы энергоэффективности в процедуру оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. То есть, туда ввести ряд индикаторов. Вот Вы можете посмотреть материал, который у Вас роздан. Это объем внебюджетных инвестиций, привлеченных в границах административного образования в энергоэффективность, объем достигнутой экономии. Так же количество выполненных проектов, общесовокупная стоимость всех энергосберегающих мероприятий. Отношение суммы выданных бюджетных гарантий при реализации проектов к общей совокупной стоимости реализуемых проектов, обеспечение свободного предоставления информации ограниченному кругу лиц.

Дальше. Собственно говоря, еще среди рекомендаций, это создание информационных технических баз для энергоэффективности, которые включают в себя важный показатель для расчетов контрактов - это суткоградусы, типовые технологические решение, базовый расчет по однотипным зданиям и так далее. И, возможно, выход на некую конкурсность среди регионов за наиболее удачные проекты, чтоб были стимулы. Спасибо.

Я еще одно скажу. Мы будем уже в скором времени передавать в правительство рекомендации. Но, если сегодня, завтра, поступят предложения по адресу Дмитрия Хомченко, то мы с радостью бы их тоже проанализировали на предмет включения.

**М1:** У меня вопрос. Вы предлагали внести предложение в регулирующие органы о том, чтобы нормы резервирования банком, который финансирует энергосервис, снижались. Можно поподробней?

**ТЕРЕМЕЦКИЙ:** Смотрите. Центробанк под кредит требует резервирования средств. Чтобы снизить стандартную ставку по кредитам такого рода, которые идут на проекты, чтобы она была меньше нормы резервирования.

**М1:** Наверное, они будут категорически против.

**М2:** Поясню. Вы против, да?

**М1:** Нет. Я, конечно, за. Я просто недавно был на конференции, которую проводил IFC. она посвящалась капитальному ремонту в многоквартирных домах. И там, в числе приглашенных были представители из «Банка России» не последние. И, в общем-то, Они достаточно недвусмысленно высказались в том смысле, что все будет, как было. Вряд ли…

**М3:** Вы знаете, я, конечно, как представитель банка, за. Но, я прекрасно понимаю, что нормы резервирования придуманы для того, чтобы компенсировать возможные потери по ссудам. И, собственно говоря, если энергосервисная компания, которой выдали кредит, продемонстрировала свою несостоятельность. В общем, это не есть дело норм.

**М4:** Я тогда поясню, может быть, более подробно. Речь идет только о тех кредитах, которые выдаются на энергосервис в бюджетной сфере. Потому что сегодня банки, деля своих заемщиков по категориям риска, и, понятно, чем выше риск, тем больше норма резервирования, независимо от сферы энергосервиса вынужден на счетах ЦБ замораживать.

**М5:** Да. А в бюджетной сфере как раз наоборот. Это, действительно, правильно.

**М4:** Здесь риски меньше.

**М6:** Я как раз и говорил, что здесь весь набор предложений под бюджетную сферу выстроен. Я не счет нужным еще раз это прокомментироваться.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, адрес дирекции очень простой – две буквы «я». Дальше @ или говоря в просторечии «собака»? \*(3:11:14) gov.ru. Действительно, сегодня, завтра. Время еще есть. Но не далее, чем завтра. Потому что это должно уйти в правительство в назначенный срок. Если Вы на те материалы, которые у каждого из Вас в раздатке есть (Вы их в папочке должны найти), отреагируете, то будем благодарны за Ваши замечания и предложения. Вопрос.**

**САМОЙЛОВА:** Здравствуйте. Меня зовут Самойлова Татьяна Рустамовна. Я энергоаудитор. Хотела бы пару предложений и разъяснений. Дело в том, что, действительно, сейчас в законодательстве предполагается отменить специальное энергообследование. Вот Вы сказали: «Декларативный характер». И отдать это все Российскому энергетическому агентству для обработки информации.

**М:** Я этого не говорил. Я сразу скажу, а потом дальше прокомментирую.

**САМОЙЛОВА:** Может быть, я неправильно поняла. Значит, у меня такое предложение к профессиональному сообществу. Во-первых, к энергоаудиторам. Действительно, я очень часто на конференциях, на форумах и совещаниях слышу такие фразы о том, что результаты энергоаудитов непонятны конечному, так сказать, пользователю этой услуги, то есть, конечному читателю. То есть, непонятно, где экономия. Непонятно, как возвращаются деньги, непонятно, что это за мероприятие и так далее. Конечно, в первую очередь, энергоаудиторы должны стараться повышать свой профессиональный уровень и адаптировать свои услуги для обывателя. Потому что сейчас актуальность приобретает ЖКХ. А в ЖКХ это практически каждый житель нашей страны является пользователем услуг ЖКХ.

**МОДЕРАТОР: В чем вопрос?**

**САМОЙЛОВА:** Отменять обязательность энергообследования, мне кажется, рано. Потому что только пошел первый как бы опыт. И те негативные стороны, которые вывелись, они связаны с тем, что, действительно, закон, как вот выражались, бомжевой. В ходе работы с законом выявлялись какие-то слабые стороны. Сейчас вот была первая доработка этого закона. По всей видимости, будет еще дорабатываться федеральный закон. Но было бы странно отменять такие в от серьезные законодательные меры на прямопротивоположные. Потому что, как я объясню своему заказчику, который вчера истратил значительные средства на энергоаудит, что он был не прав? Потому что, если б через пару лет его Ростехнадзор не застукал, он мог вообще ничего не тратить. То есть, как это объяснить рядовому заказчику? Есть заказчики, которые тратили десятки миллионов рублей на энергоаудит.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, ситуация понятна. Она уже обсуждалась в наших стенах. 20 числа у нас собирались энергоаудиторы. И, более того, мы еще об этом сегодня поговорим ближе к концу.**

**М1:** Да. 3 комментария. Во-первых, десятки миллионов рублей истраченных пошли в проекты по повышению энергоэффективности у этого заказчика?

**САМОЙЛОВА:** Да, конечно.

**М1:** Тогда он уже недаром это истратил. Точно. Это первое.

Второе. Это не мы принимаем решение об отмене энергоаудитов. Как раз 20-го это обсуждалось. По закону это передается в ведение отраслевого органа исполнительной власти, который принимает решение о том, надо ли отменять его или нет. Но мы говорим, что в любом случае, затраченные миллиарды рублей не должны пропадать даром. Должны все же послужить именно для проектов. И большинство из наших именно предложений как раз и предназначены для того, чтоб этих проектов стало больше. И люди были вынуждены делать энергообследование. Но не просто потому, что этого требует закон. А потому, что это с них требует повышение реальной энергоэффективности. То есть, чтобы после первого шага энергоаудита шел следующий шаг – проект. Мы к этому ведем на самом деле.

**САМОЙЛОВА:** Спасибо большое.

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Еще вопросы, коллеги? Передаю слово Кищенко Сергею Григорьевичу. Это программа RuSEFF в рамках программы «Европейского банка реконструкции и развития».**

**КИЩЕНКО:** Добрый день, уважаемые коллеги. Прежде чем начать, я думаю, будет уместен образ, если говорить об энергосбережении, об энергоэффективности, это как волшебная лампа Алладина. Все понимают привлекательность, все понимают, что там что-то интересное сидит. Но важным таким образом извлечь джина из этой лампы хотя бы на несколько минут, чтоб он показал личико. Я попытаюсь своей презентацией показать, каким образом это работает для малого, среднего бизнеса в условиях России. Я представлю программу RuSEFF.Это программа, которая финансируется «Европейским банком реконструкции и развития». Она реализуется в 15-ти странах, в том числе и в России с 2009 года. Объем финансирования, который направлен через российские банки, партнеры, около 300 миллионов долларов. Она направлена для двух секторов. Для промышленности, которой принадлежит проект RuSEFF. А также для сектора ЖКХ. Представитель другого проекта присутствует здесь, на нашем совещании.

Итак, как работает эта программа. У нас кредитная линия и осуществляется так называемая RuSEFF-поддержка. RuSEFF-поддержка заключается в том, что это независимые эксперты, пул-эксперты, которые возглавляют российские и западноевропейские. Они оказывают услуги по банкам, а также их клиентам при подготовке проектов по энергоэффективности, модернизации. Сейчас в нашем пуле 10 банков. Еще 10 банков выразили намерение присоединиться к этой программе. Так что, все работает. Правда, в начале был такой раскачивающий период. Банки не знали, как работать с этим продуктом. Результаты работы практически с начала активной фазы, за 3 года выдано около 700 кредитов банками-партнерами. Общий объем финансирования – около 200 миллионов долларов. То есть, средний где-то 200 на 700, это порядка 600 тысяч. Вот региональные. Здесь, конечно, еще не все регионы обозначены. Вы видите региональное представительство, там, где были проекты некоторые на стадии реализации, некоторые реализованы. Какая область инвестиций, в частности, для промышленности? Это 4. Это модернизация производственного оборудования, где мы видим наибольший потенциал энергосбережения, это коммерческое здание, транспорт и поставщики оборудования. А поставщики производители оборудования, которые поставляют энергоэффективные товары и услуги.

Мы сделали так, что модернизация стала основным. Потому что проект раньше назывался энергоэффективность. Мы понимаем, что достаточно ограниченный объем инвестиций. Особенно для малого, среднего бизнеса, коим мы занимаемся. Очень ограниченный объем инвестиций. Поэтому впереди у нас идет модернизация производства. Действительно, компании заинтересованы прежде всего увеличивать производительность станков, купить какие-то более энергоэффективные станки, потому что там уже зашито в новом оборудовании энергоэффективность. Но очень важным элементом является также подтянуть энергетическую инфраструктуру. Мы видим, что на предприятиях стоит современно технологическое оборудование, станки, металлорежущие и так далее. Но энергетическая инфраструктура достаточно отстала. Она не гармонизирована, она не отвечает новым требованиям. Поэтому здесь тоже находится возможность для модернизации.

Требования к участникам минимальны. Это частный бизнес. Это в результате должно быть около 10% удельного энергосбережения на продукт. И внутренняя норма доходности около 10%. Вот по объему инвестиций. Не буду комментировать, Вы видите, чтобы сохранить время. Вот по инвестиционным целям. Те 4 категории здесь представлены. Вы видите, что оборудование и производство товаров занимают такое определяющее влияние. Я думаю, здесь тоже понятно. Не нужно комментировать. Это то, что мы используем, когда приходим на предприятие вместе со служащими банка, с так называемыми клиентскими менеджерами, пытаемся объяснить предприятию 2 сценария. Вы сейчас ничего не вкладываете. Если течет, и течет. Если использовать образ Владимира Александровича, если хотите быть в образе джентльмена, который бегает в трусах, грубо говоря, то вы можете это все сохранять. Но есть возможность уменьшить затраты. Вот почему энергоэффективность. Здесь понятно. Есть еще достаточное поле для развития и для улучшения энергопотребления.

Теперь о технической поддержке. Что такое техническая поддержка? Так, как у нас работает группа экспертов. Если есть желание предприятий и нас просит банк, мы делаем так называемый краткий аудит, краткую оценку. Она заключается в том, что если у предприятия есть уже какие-то инвестиционные проекты, мы делаем независимый анализ. Если предприятие хочет еще посмотреть какие-то точечные места, где можно улучшить, где он сомневается в тех рекомендациях, которые ему были даны другими компаниями, или своими специалистами. Всегда взгляд со стороны приветствуется. Тогда мы делаем такую оценку, если нужно, проводим измерения. И в итоге это инвестиционный проект.

Безусловно, возвращаясь к теме аудита, здесь много поднималось уже вопросов по этому поводу. Мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда, да, у нас был аудит, вот у нас уже были рекомендации. Но, когда анализируем то, что такой аудит был сделан, понимаем, что это все было улучшить, увеличить. То есть, это не инвестиционная программа. И понятно, что в некоторых случаях, я не говорю, что в большинстве случаев. Сама идея, это не очень идея аудита. Она девальвируется. Потому что мы получаем некий набор мероприятий. И предприятия просто прикрывают, извините за отдельные места тела, для того, чтобы контролирующие организации от них отвязались, если будут проверять. Поэтому мы понимаем, много проблем. Я могу говорить, что очень много неквалифицированных фирм на рынке появилось. Они тоже девальвируют эту идею энергоаудита. Но и много разных.

Итак, мы в итоге делаем такую финансовую оценку инвестиций, что понятно для банкиров. Представляем эту информацию, как клиентам, так и банкам. И банки поэтому имеют уже четкое понимание, каким образом деньги вложенные вернуться, для того, чтобы уменьшить риски и предприятий и банка. В том числе это будет предмет для обсуждения каких-то специальных условий между банком и клиентом при предоставлении кредита.

Еще преимущество RuSEFF в том, что мы представляем такую независимую оценку. У нас нет преференций тем или иным поставщикам оборудования. То есть, есть, я так называю, наш иконостас – около 30-ти различных параметров видов оборудования, куда мы внесли те технологии, которые наиболее востребованы, которые реализованы уже на российском рынке и которые имеют лучшие характеристики по энергетическим параметрам.

Очень интересная тема – когенерация. Я хотел бы 2 секунды о ней рассказать. Очень востребованная тема на многих предприятиях. Мы посетили примерно 300 предприятий за эти годы. Для многих когенерация становится очень такой ключевой темой. Для того, чтоб иметь представление, это предприятия, которые 2-4 миллиона киловатт в час потребляют по году. Для них это не просто вопрос экономической эффективности. Для некоторых и даже во многих случаях, это важная проблема обеспечения надежности и независимости энергоснабжения. Потому что современное оборудование очень чувствительно (особенно охладительное, чиллеры) к перебоям напряжения, к различным перепадам по качеству энергии. Поэтому выходят из строя. Платить приходится больше. Есть много примеров. И Абрау-Дюрсо. Мы сталкивались с этой проблемой. И с различными предприятиями, в пансионатах и так далее. Там, когда предприятие было отключено от энергии, все реактивы медицинские полетели – убыток около 5 миллионов.

Так что, это очень интересная тема. Она востребована, она обсуждается. Так называемая распределенная генерация. Мы сделали модель, которая позволяет выбирать именно правильный, оптимальный профиль. И мы показываем это клиентам банка, прежде всего. Что поставщикам важно продать оборудование, а насколько оптимально вы выберите ту или иную нагрузку, насколько вы оптимально используете инвестиции, мы вам подскажем. Мы пытаемся им показать, где они смогут достичь наибольшей экономической эффективности.

Вот эти проекты. Там около 700 киловатт. Это примерно мощность 700-800 различных модульных конструкций. Еще мне хотелось остановиться на направлении вложения инвестиций. Это то, что мы рекомендуем, то, что продается для клиентов. Они оценивают это и занимая средства в банках, понимают, что это имеет смысл. У нас было предприятие конкретное. Пришли, у него уже лежало предложении на котельную Но затем, после нашей инспекции постановили, что у него есть дыры, которые вытекают из коденсатоточки в данном случае, и изолированные трубы. Я говорю: «Вложи меньшие средства на сторону потребления, инвестируй сюда, а потом уже в котельную. Поэтому тебе не нужно 15-20% переплачивать инвестиций. Ты просто оптимизируешь инвестицию». То есть, вот такие практические примеры, которые позволяют оптимизировать инвестиции.

Выводы, я думаю… Это все-таки работают, несмотря на те сложности, которые вначале поднимались. Все институциональные и так далее, недостатки, барьеры. Почему работает это долгосрочное финансирование 5-7 лет? Здесь приложена вот такая безвозмездная поддержка, консультация для банков, для клиентов. Они позволяют как-то с открытыми глазами идти в эту инвестиционную историю. И выстраивается новое отношение с банками и партнерами. Они не просто продают деньги, она продают еще какие-то решения. И хотя вначале это было сложно, но уже мы нашли какие-то общие точки соприкосновения. Я думаю, что это новый продукт, который сейчас продвигается. И серьезные банки, «Юникредитлизин», «Россбанк», они серьезно к этому относятся. Мы надеемся, что проект будет дальше развиваться, несмотря на различные трудности, которые возникли в последнее время. И понимаем, что если раньше банки финансировали, прежде всего, расширение производства, то это все-таки самое главное – это финансирование по уменьшению издержек предприятия.

Буквально недавно я вернулся… Было около 10-ти предприятий и по южному региону, по Волге. И все серьезные люди, которые занимаются малым и средним бизнесом, которые чувствительны, которые на острие всех проблем. Мы понимаем, что сейчас время не очень хорошее, что это будет серьезный кризис. Поэтому для нас основное не расширение, а производство. Это на снижение издержек. Это сейчас, как модно говорить, тренд. Энергосбережение как раз те инвестиции, которые могут как-то это сгладить. Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Спасибо, Сергей Григорьевич. Коллеги, вопросы.**

**САМОЙЛОВА:** Вы сказали, что Вы смотрите энергоаудит. И вы как бы озвучили свое отношение. Я хотела бы все-таки разделить. Все-таки это низкое качество конкретного исполнителя или Вас не устраивает уровень документации? Дело в том, что энергопаспорт разрабатывается по шаблону Министерства энергетики.

**КИЩЕНКО:** Да, я знаю.

**САМОЙЛОВА:** И мы тоже давно поднимали вопрос, что вот эти шаблоны Минэнерго недостаточно удобны в дальнейшем использовании заказчиками энергоаудита, в том числе для инвестирования проектов, для внедрения. Там предлагается использовать совершенно упрощенные методы расчета срока окупаемости, нет соответствующих граф, чтобы можно было расписать технологию, не учитывается отраслевая специфика обследуемого предприятия и т. д. Вы, когда столкнулись, вам не понравился сам уровень документа? Т.е., скажем так, можно ж двоечника посадить, он возьмет какие-то цифры… Ему сказали, пиши пять, он пишет пять. Или все-таки еще сам по себе документ требует доработки.

**КИЩЕНКО:** Это все зависит… Есть нормальный, который нам понятно из аудита, мы просто делаем свою оценку, расширяем. Как вы правильно говорите, более детально смотрим отдельные проекты с технико-экономическим обоснованием, с кэш-фло анализом и т.д. Оцениваем технические риски этого проекта, т.е. расширяем. В некоторых случаях, безусловно, там много, так сказать, ляпов. Просто, купили за три копейки эту бумагу и все. Есть серьезные, я не говорю, что все, есть серьезные энергетические паспорта, которые приготовлены. Это зависит… Я думаю, из 300 предприятий, которые мы посетили, есть такая статистика. Возможно, она нерепрезентативная, но где-то, если нам показали около 100 паспортов, думаю, что 60% -ненадлежащего качества. Скажем так, чтобы не обижать своих коллег.

**САМОЙЛОВА:** По какому критерию ненадлежащего качества. Т.е. исполнитель неответственно отнесся к заполнению норм энергопаспорта.

**КИЩЕНКО:** По тем рекомендациям, т.е. мы не видим… Что такое аудит? Аудит – это показать дыры, показать направления и сколько это стоит, куда двигаться предприятию. Этого нет в стратегии. Это не системно, не показывает именно системность инвестиций, куда нужно вкладывать и как вкладывать. Этого нет совершенно. Просто набор каких-то мероприятий. Как они влияют друг на друга, какова приоритетность? Этого нет.

**САМОЙЛОВА:** А вот сейчас, в соответствии с изменениями, внесенными в 261 Федеральный Закон, помимо энергетического паспорта, энергоаудитор обязан будет разработать отчет и направить его в Министерство энергетики. Здесь, как бы саморегулируемая организация, я думаю, усовершенствует требования к отчету с учетом всех тех вопросов, которые поднимаются в обществе. И, возможно, изменятся, лояльность повысится к энергоаудиту?

**КИЩЕНКО:** Я могу сказать, что уже некоторые предприятия уже знают об этом, что там много дыр, много непонятностей, и они сами разрабатывают стандарты организации. Большие корпорации, они все это уже учитывают, разрабатывают свой документ, который именно позволяет разработать качественный продукт. Уже такая работа идет, вне зависимости от движений вверху.

**САМОЙЛОВА:** Спасибо большое.

**КИЩЕНКО:** Пожалуйста.

**М1:** Можно вопрос? Я как банк, которого пока нет в списке, банк, который с вами сотрудничает, правильно ли я понял? Это адресат программы «Малый бизнес» в основном. Видимо у вас ограничения по объемам, а ЕБРР предоставляет на бесплатной основе консультационные услуги, да?

**КИЩЕНКО:** Это не ЕБРР предоставляет бесплатные консультационные услуги. Это общая логика всех проектов, международных проектов, когда идут инвестиции и при них консультационные услуги, которые финансируют экологические организации. В нашем случае это специальный фонд акционеров ЕБРР и Министерство охраны окружающей среды Германии.

**М1:** Понятно. Ну, не секрет, что малый бизнес финансируется по довольно высоким ставкам всеми банками. Я видел на схеме, что-то типа того, что ЕБРР фондирует эти кредиты, или не совсем так?

**КИЩЕНКО:** Нет.Это коммерческий кредит. Т.е. у них нет никакой гранд-компаньон…

**М1:** Нет, нет, нет. Я имею в виду, там, было написано, что вроде стрелочка стояла от ЕБРР к банку. Т.е. ЕБРР дает деньги, принимает риск на банк, а банк принимает риск на проект. И я предполагаю, что ставка для заемщика тогда будет пониже, чем, если бы банк фондировался своими деньгами. Да?

**КИЩЕНКО:** Ну, наверное, теоретически - да. Я не могу сказать, не могу раскрывать, у каждого банка своя политика, свое соглашение. Но, где-то, наверное, в этом направлении.

**М1:** А как к вам записаться, сходить на сайт?

**КИЩЕНКО:** Я сейчас не готов, у меня здесь нет ничего, пустые карманы. Выбирай ЕБРР. Это ЕБРР, он ведет переговоры, сейчас, в том числе, активно с банками и можно присоединиться. Я думаю, вы встретитесь с ЕБРР в Москве.

**МОДЕРАТОР: К сожалению, не доехали коллеги из ЕБРР, но, опять же, через сайт московского представительства ЕБРР, который на Гашека, вы можете выйти на банк непосредственно, на те департаменты, которые занимаются энергетикой.**

**МОДЕРАТОР: Коллеги, Комитет по энергетической стратегии и развитию ТЭК Торгово**-**промышленной Палаты Российской Федерации Виторчек Олег Валентинович** \*(3:35:59)

**ВИТОРЧЕК:** Добрый день. Я начну с цифр, непосредственно касающихся нашей темы. Значит, первая тема – это энергоэффективные стратегические двигатели асинхронные, и вторая - новые источники энергии.

На работу асинхронных электродвигателей приходится 60-65% всей потребляемой энергии. Мы сделали двигатель нового поколения, асинхронный двигатель нового поколения, который экономит порядка 30% общего энергопотребления. За счет каких технических решений мы этого достигли? С этим можно ознакомиться на нашем сайте. После моего выступления интересанты могут попросить мои визитки. Я с удовольствием вам их предоставлю. Я еще раз повторяю: 30% экономии энергопотребления, в общем масштабе 60% энергопотребления, который приходится на работу асинхронных двигателей. Двигатели работают во многих областях, мы ставили их на электровоз, на шахтный электровоз. Электровоз вместо 5 пустых вагонов тянет 11 груженых. Причем аккумуляторы задыхаются от переизбытка электроэнергии, а в первом случае 0 за счет рекуперации. Ставили на троллейбус в Киеве, уже людей возил. Отзывы самые прекрасные: начиная от водителя и заканчивая руководством Киевпастранса. Ставили двигатели, они стоят на трех «Запорожцах». «Запорожцы» легко делают «Мерседесы» со светофора, соответственно воздушное охлаждение, греются до 70º. Т.е. у многих с водяным охлаждением закипают, у нас до 70º греются. Ставили на судовые локаторы, сразу по температуре уходим под уровень нужного диапазона нагрева.

Таким образом, в плане решения вопроса об энергоэффективности, мы считаем наш инструмент очень интересным и для бюджета Российской Федерации и для того стратегического партнера, который пойдя с нами станет через пару лет Майкрософтом. А почему Майкрософтом? Потому что мировое производство асинхронных двигателей не на склад, а под заказ, составляет 7 млрд. штук в год. Т.е. каждый год асинхронных двигателей в мире производится 7 млрд. штук. Таким образом, неделю назад в Германии при испытании индийских двигателей, которые индийские товарищи привезли туда вот в Германию, нами получен, путем смены обмоток, наших обмоток, двигатель ИЕ-3: 3-го класса, высшего класса энергоэффективности. Европа только в 15-ом году обещает прийти к 3-му классу. Мы уже это имеем. Соответственно индийцы на нас виснут, так сказать, и просят начать производство этих двигателей у себя в республике. Мы хотим это сделать здесь, естественно.

Поэтому, это вопрос и к энергосервисным компаниям, и к инвесторам. Причем, окупаемость наших обмоток, т.е. наших двигателей, я прошу прощения, она составляет не 3, или 5, или 7 лет, а окупаемость составляет от 3 до 8 месяцев. Кому это интересно, я еще раз говорю, я могу поделиться своими координатами, и мы можем устроить совещание общее или еще сто-то. Я еще раз повторю: окупаемость проекта от 3 до 8 месяцев, энергопотребление – 60% в общем объеме, и 30% мы экономим. Ну вот, как бы такие цифры определяющие, а выводы вы можете делать сами. А что касается технических решений, я еще раз повторяю, что они все изложены на сайте, они изложены аргументировано, с протоколами работы асинхронных двигателей в России, в Украине, в Италии и в Германии.

Соответственно, если говорить о росте экономики, об экономическом росте, прошу прощения, то сейчас он у нас где-то возле 0, да, как бы плюс-минус. Сергей Юрьевич Глазьев, наш экономист, приводит всегда пример роста электронных микроскопов, производимых в Зеленограде – 36% в год. Т.е. новые технологии растут с таким темпом - 36% в год. Но электронных микроскопов производится 1000 штук, а двигателей 7 млрд. Таким образом, мы предлагаем инструмент в целом для страны, который позволит, в том числе, и пополнить бюджет Российской Федерации, если, не приведи Господи, цены на энергоносители: газ или нефть, неожиданно пойдут вниз. Потому, что еще раз повторяю, экономический рост на тех же электронных микроскопах, т.е. новых технологий – 36% в год, а двигателей в мире - 7 млрд. штук. Если мы понимаем, и мы уверены, как сделать не 3-ий класс, который мы уже имеем, а 4-ый или 5-ый, значит, мы наклоняем Сименс, АЕГ, АББ и Дженерал Моторс в сторону России. Вот такая ремарка. По первому вопросу я закончил.

Второй вопрос. Я могу сказать только одно, что асинхронных двигателей в одной квартире гораздо больше, чем жильцов, мы их просто не видим. Они от маленьких и заканчивая большими. Т.е. они - это электробритвы и мясорубки, стиральные машины, кофемолки, насосы. Вот здесь вот о перетопах речь была, о затопах, об изотопах. Но они все равно качаются двигателями. Т.е. двигатель – это сердце экономики, это мотор. Ну, это лирика, это беллетристика, так сказать: где, как, чего. Мы и низковольтные и высоковольтные обмотки можем делать и любой мощности соответственно. Т.е. я повторяю, мы на корпус впереди Европы. Образцы уже, промышленные образцы.

Вторая тема: источники энергии. Значит, ветровые источники энергии вертикальной ориентации. Т.е. это не лопасти, как пропеллер у вентилятора, а это стакан, который крутится. Вы наверняка об этом знаете, но наша разработка имеет самый высокий в мире КПД и самый высокий в мире коэффициент энергии преобразования ветра. Т.е. я говорю найдено очень интересное техническое решение, которое при модуле размерами 1,5 х 1,5; цилиндр 1,5 х 1,5 соответственно при потоке ветра 5 м/с и при нахождении на вышке на земле 0,5 кВт. Та же самая конструкция при подъеме на аэростате на высоту 150-250 м дает 10 кВт. Т.е. та же самая конструкция. Т.е. модуль использует такие аэростатные системы радиусом 5 м на вот такой вот высоте и, имея потоки ветра 50 м/с, а там именно такие потоки, мы имеем модульную конструкцию мегаваттных величин, мегаваттных параметров. Т.е. я еще раз повторяю, что 1,5 х 1,5, не помню, сколько там уже весит эта конструкция, на вот такой высоте выдает 10 кВт. Соответственно гроздь вот таких шариков, так сказать, небольшой поселок обеспечивает. Причем это только одна конструкция. Если нанизывать там как бусины на нитку вот такие модули на такой же высоте, я повторяю, что мы имеем уже первую единицу МВт. Я закончил, спасибо.

**М3**: Понятно. Спасибо. А предложения конкретные, технологии – это хорошо.

**ВИТОРЧЕК:** Предложения – поучаствовать в наших проектах, коммерческих проектах.

**МОДЕРАТОР: Вопросы коллеги. Пожалуйста.**

**ВИТОРЧЕК:** Вы знаете, я все-таки технические детали попрошу со мной не обсуждать. Единственное что я могу сказать, мы достигаем такого решения: один из способов, который мы достигаем, - это максимальный КПД в полном объеме нагрузок. Т.е. как правило, двигатель имеет КПД, вы сказали, там 90% , ну где это вы такие видели еще. Ну, вот 90% - он имеет еще в узком диапазоне, это номинальный КПД. А у нас этот диапазон по всему диапазону нагрузок - вот одно из решений. Ну, я уже не говорю об улучшении электротехнических характеристик, магнитных и т.д. Это доказано. Понимаете, мы здесь сколько угодно можем говорить, что, а как? А как этого мы добиваемся – у нас есть несколько патентов.

**М4:** А второй вопрос по поводу поднятия на высоту ветрогенерации пятиметровыми шариками. А чем заполнены эти шары? Что-то у меня с грузоподъемностью не очень…

**ВИТОРЧЕК:** Гелием. Грузоподъемность. Я не просто так сказал: 5 м в радиусе, т.е. 10 в диаметре. Это как раз та расчетная величина, которая позволяет поднимать модуль размерами 1,5 х 1,5, цилиндр.

**М4:** А, скажите, пожалуйста, у вас есть решение по второму вопросу для дачников? Какой-нибудь кВт. Оно уже готово?

**ВИТОРЧЕК:** А это и есть решение. Ну, оно, что значит готово? У нас аэростата нет.

**М4:** А мне не нужно аэростат. Мне нужно на вышке. Оно готово? Я просто хочу себе поставить. Я знаю: есть такая вот схема, что мне сделать для этого?

**ВИТОРЧЕК:** Мы знаем, как это сделать. Это отдельный вопрос. Каждый или половина из здесь присутствующих наверняка хочет иметь такой шарик у себя на даче. А не плохо – 10 кВт, и про Чубайса не вспоминают. Конечно, хорошо. Давайте встречаться, разговаривать и обсуждать. Это коммерческий проект.

**М4:** Пока нет готового решения, это на стадии проектирования. Т.е. нужен инвестор, да?

**ВИТОРЧЕК:** Да, нужен инвестор. Промышленного исполнения у нас только двигатели.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, спасибо. У нас впереди обсуждение регионального опыта, прежде всего опыта Украины. Специально приехал к нам представитель, что должно быть отдельно интересно. Опыт энергосбережения в республике Якутия и в Мурманской области. И, кроме того, подошли докладчики, которые не знают, что мы сместились на 1 час по графику. После обеда Министерства энергетики Департамент наш профильный энергоэффективности и ГИС ТЭК расскажет о том, как будет оцениваться эффективность энергосервисных проектов. Да, Дмитрий Владимирович? И подошел Мукумов Ремир Эркинович о шоффажных контрактах и несколько слов об Ассоциации энергосервисных компаний, которая была создана на этой же площадке некоторое время назад. Опять же представители энергоаудиторских организаций, вот те вопросы, которые у нас вскользь прозвучали перед перерывом, и энергосервисных компаний, представители бизнеса, в частности СУЭК.**

**МОДЕРАТОР: Уважаемые коллеги, давайте продолжим ту секцию, которая у нас шла до обеда. И с небольшими подвижками те коллеги, которые спешат на другие мероприятия по своей основной работе, чуть-чуть их пропустим вперед. Я хочу предоставить слово советнику генерального директора ОАО СУЭК – «Сибирская Угольная Энергетическая Компания» Довгялло Максиму Валерьевичу. Максим Валерьевич, пожалуйста.**

**ДОВГЯЛЛО:** Спасибо большое. Добрый день, дамы и господа.

**МОДЕРАТОР: Второй микрофон, будьте добры.**

**ДОВГЯЛЛО:** Я хотел дать маленький комментарий к тому, что мы услышали сегодня в первой части. И дать свои ощущения от того, что тормозит реализацию положения закона об энергосбережении в течение 4 лет. Сегодня, сидя в зале, когда выступали представители органов государственной власти, когда выступали представители организаций, обеспечивающих бизнес и население средствами индивидуального учета, довольно активно и последовательно звучали позиции о том, что то, что декларируется, наверное, не сможет привести ни к какому результату, потому что ориентировано на слишком узкий сегмент бизнеса.

Давайте посмотрим на те основные позиции, которые сегодня звучали в начале данного мероприятия. В первую очередь говорилось о развитии энергосбережения через внедрение энергосервисов. Но, в то же время, сами выступающие неоднократно оговаривались о том, что они четко понимают, что внедрение энергосервиса, в первую очередь, обусловлено тем, что на уровне муниципалитетов, на уровне субъектов Российской Федерации в администрациях нет специалистов, способных эффективно принимать самостоятельные решения, направленные на повышение энергоэффективности в экономике. И поэтому они вынуждены прибегать к неким посредникам, которые могут взять на себя эту функцию.

То есть, очевидно, что данный сектор, о котором шла речь как об одном из основных – это сектор в большей степени вынужденный. Сектор, который существует только до тех пор, пока соответствующие профессионалы либо не придут, либо не будут воспитаны в той системе, для которой они предлагают свои услуги.

Следующий элемент, который звучал – элемент, связанный с тем, что необходимо развивать систему профессионализма. Необходимо создавать правильную информационную систему. Что мы услышали здесь? Мы услышали, что, с одной стороны, нужны профессионалы. Но, с другой стороны, сразу же прозвучали отзывы о профессионалах, которые работают на рынке. То есть о компаниях, занимающихся энергоаудитом.

Было сказано, что информация, которой они оперируют, информация, которую они представляют, не всегда достоверна. При этом обращу внимание, что в последние 4 года именно на развитие энергосервисов и на развитие системы энергоаудита были затрачены основные средства и бюджета Российской Федерации, и субъектов Российской Федерации.

Если мы посмотрим на программу, то мы увидим, что, по состоянию на сегодняшний день, все сроки программы, которые предусматривали участие Российской Федерации, отсутствуют. Если посмотреть и на программу развития энергоэффективности, и на смысловое наполнение энергетической стратегии развития России до 2035 года, то мы увидим, что денежные средства, которые должны обеспечить реализацию тех положений, которые зафиксированы в специальном разделе программы, о котором говорил представитель Минэнерго и представитель Минэкономики…

Если мы посмотрим на программу повышения энергоэффективности и развития энергетики, точно то же самое происходит и там, – средства равны нулю. Если средства поддержки равны нулю, сложно ожидать, что мероприятия, для поддержки которых они реализуются, будет успешным.

На что хотел обратить внимание уважаемых коллег? Действительно нельзя не отметить, что Министерство энергетики услышало позиции бизнеса, которые высказывались в течение последних 2 лет. И, если посмотреть на переработанный вариант стратегии развития энергетики до 2035 года, там появились правильные вещи, нацеленные на поддержку бизнеса.

Правда, пока, как я сказал уже, не обеспеченные финансами. Там появились вопросы обеспечения доступности средств инвестиционных. Там появились вопросы налогового стимулирования. Но возникает одна большая проблема. Всемирное налоговое стимулирование, прописанное сегодня в Налоговом кодексе Российской Федерации, ориентировано на региональные налоги.

Это налог на прибыль, налог на имущество. В условиях, когда 95% субъектов Российской Федерации являются получателями субсидий из федерального центра, самостоятельность принятия решений их по этим мерам поддержки практически нулевая. Очевидно, что в таком формате налоговые льготы работать не могут.

Если мы говорим о программах поддержки через регионы, таких, как компенсация процентных ставок. То статистика показывает, что за последние 4 года, в течение которых реализуется закон об энергосбережении. В котором отдельным пунктом прописана модальная позиция, облегчающая финансовую нагрузку на сектор, мы увидим, что эти программы не работают. Денежные средства на них не даются. Почему?

Они более сложны для восприятия региональными субъектами, поскольку длительны во времени и не дают одномоментного эффекта. Эффект от них растянут на период реализации проекта.

В этой ситуации, наверное, и складывается система, в которой реальный сектор экономики находится в отрыве от тех мер, которые принимаются на федеральном уровне. Более того, система усугубляется. Мы с вами сегодня много слышали о том, что основная задача в деле повышения энергоэффективности и энергосбережения – это реализация проектов на муниципальном уровне и в ЖХК.

Но давайте зададимся вопросом, а какая доля условно-постоянных издержек у нас сидит в тарифе, который выставляют предприятия тепло- и электроэнергетики? Мы с вами знаем, что это не менее 60%. А теперь давайте зададимся вопросом, если мы на 30% снижаем энергопотребление, то у нас в стартовых условиях за 100 единиц, предположим, уплатили 100 рублей. В новых условиях, если у нас 60%, то есть 60 рубле в этой сумме остается неизменными, мы фактически должны будем с вами при 30%-ном снижении за потребление 70 единиц платить 27 рублей. У нас тариф возрастает на 24%. Задача элементарная.

Соответственно, в условиях, когда мы снижаем энергопотребление, но ничего не меняем в системе энерго- и теплообеспечения, то есть не меняем технологию выработки, не меняем потребности в мощностях, не меняем сети, у нас неизбежно растет тариф. Поскольку тариф не должен расти, – это вызывает социальный протест – тариф замораживается. Темпы роста тарифов существенно отличаются от темпов роста, которые должны быть, даже исходя из реализации программы энергосбережения.

Мы с вами понимаем, что рост тарифа на уровне 6-12% - это не 24%, да? Это в 2 раза меньше. Идет недофинансирование ремонтных работ, идет недофинансирование инвестиционных программ. Как результат – ситуация только усугубляется. Растет количество внештатных ситуаций – аварий, инцидентов. В результате, мы получаем замкнутый круг. Который, вместо того, чтобы приводить к положительному эффекту, приводит к отрицательному.

Более того, вызывает достаточно большой вопрос то, что ни в программе повышения энергоэффективности, ни в программе развития энергетики, нив стратегии энергетической абсолютно не предусмотрено никаких решений проблемы, связанных с тем, что, как правильно сказал сегодня представитель РЭА, при доставке теплоносителя в теплоэнергетике, не менее 30% теплоносителя теряется.

В этой конфигурации, казалось бы, при ограниченности финансовых ресурсов у Российской Федерации, при сложностях налогового стимулирования в широком спектре. Максимальный эффект можно было бы достигнуть очень простым способом – перекладкой сетей. С одной стороны, это генерирует промышленный заказ для металлургической и химической промышленности. С другой стороны, это снижает потери. И, соответственно, снижает энергопотребление без ущерба для основных мощностей. То есть то, что можно отбивать за тарифы.

Но, как мы видим, ни в одном из государственных документов, посвященных реализации федерального закона об энергосбережении – ни в стратегических, ни в программных, эта задача не решается. Более того, эта проблема даже не ставится. На экспертном уровне она озвучивается. Как только это спускается до уровня документов, она там исчезает.

В этой ситуации есть ощущение, что, если не принять решений о необходимости сочетанной реализации программ повышения энергоэффективности в секторах экономики с одновременным стимулированием инвестиционных программ в электроэнергетике и теплоэнергетике. То лет через 5-10, я думаю, что это даже, может быть, оптимистичный прогноз, мы можем оказаться в ситуации, когда резервов для снижения энергопотребления не будет, резервов для роста тарифов тоже не будет. А техника будет предельно изношенной.

И моменты, в которых мы говорим о том, что сейчас только 20% в энергетике турбин имеют срок службы более 90 лет. То мы можем оказаться через 5 лет в ситуации, когда не будут работать некие 90-летние турбины, ни турбины более новые. Для страны, которая 7 месяцев в году живет в условиях, когда требуется отопление и повышенное энергопотребление, мы можем оказаться в ситуации, когда народ может начать просто физически замерзать. И будет нарушена вся инфраструктура, как с точки зрения пищевой, так и с точки зрения здравоохранения, образования и т.д.

В этой ситуации хотелось бы обратиться к коллегам, которые представляют здесь позицию стороны исполнительных органов власти, к Аналитическому центру при Правительстве, к представителям Минэнерго, Минэкономики – посмотреть еще раз на подготавливаемые документы. Мы можем сколь угодно долго принимать документов, которые не будут нацелены на системное решение проблемы и потом удивляться, почему у нас в стране ничего не происходит.

До тех пор, пока мы не предложим системного решения, опирающегося на реальные финансовые ресурсы, позволяющие их достигнуть, проблема решена не будет. Мы же, со своей стороны, как представители бизнес сообщества, я уверен, что и представители научного сообщества, всегда готовы прийти в этом плане министерствам и Аналитическому центру на помощь. Спасибо.

**МОДЕРАТОР:** Спасибо, коллега. Мне кажется, что здравое зерно в этом, безусловно, есть и даже более того. Поэтому данное предложение в любом случае будет формализовано, и в документах данной конференции направлено в органы исполнительной власти. Вопросы?

**ШИРИН:** Ширин Петр Аркадьевич, «Совет энергоаудиторских фирм». Вы правильно обрисовали ситуацию, достаточно четко. И получается, мы наблюдаем зайца, который бежит по кругу. Кто разорвет этот круг?

**ДОВГЯЛЛО:** Вы знаете. Я думаю, что мы достаточно близко подошли к ситуации, когда этот круг должен быть разорван. Есть объективные предпосылки к тому, чтобы это произошло. 4 года назад, когда принимался закон, была некая эйфория. Была эйфория, что мы примем что-то, что позволит автоматически решить проблему. При этом мы с вами 4 года назад находились немножко в другой ситуации. Напомню, это был период, когда страна начала выходить из кризиса, когда реально в стране были деньги, когда не было такой внешней ситуации.

И в этих условиях многие вещи, которые требовали больших усилий, я не скажу финансовых, больших интеллектуальных усилий, в первую очередь. Они были не столь, может быть, востребованы. Потому что была возможность отчитаться достаточно простыми решениями, которые, может быть, не приносили эффекта, но на бумаге выглядели, как какой-то позитивный процесс.

Сегодня мы понимаем, что резерв для министерства, которое последние 2 года, я имею в виду Министерство энергетики, очень жестко критикуют на всех экспортных площадках. И на площадке Открытого правительства, и на площадке Аналитического центра при правительстве, и на площадках совещаний, проводимых министерством. Причем позиции везде одни и те же. Ссылаться на то, что люди не знают о существовании проблемы, достаточно сложно.

В то же время, очевидно, что в условиях, когда ресурсы, которыми можно оперировать, катастрофически сужаются, возникает вопрос принятия решения о наилучшем их использовании. Потому что, грубо говоря, через год, через два министерству может не оказаться не то, что нечем отчитываться о том, что оно что-то позитивное сделало. У него может оказаться ситуация, когда оно должно будет обосновать, а почему так выросли протестные движения в связи с отключением и почему возникли веерные отключения? Почему тариф, который мы сдерживаем, приводит к массовому банкротству энергопредприятий.

Я думаю, что никто здесь не будет оспаривать, что банки с огромным ужасом относятся к кредитованию энергетики. Наши партнеры, которым мы поставляем уголь, столкнулись 2 года назад с проблемой, когда мы пытались взять кредит на реализацию проекта в сфере повышения энергоэффективности в ВТБ, и нам выкатили по 19% ставки.

На вопрос, почему под государственные гарантии вы предлагаете нам, ВТБ, государственный банк, 19% годовых, нам было сказано: потому что слишком большие риски тарифного регулирования в государстве, слишком длинные сроки, на которые вы хотите брать кредит, а мы имеем краткосрочную ресурсную базу. И поэтому мы кредитовать вас не можем.

Мы понимаем, что в настоящее время ситуация не улучшилась. Она ухудшилась. А в ситуации системного недофинансирования и фактического закрытия внешних рынков из-за курсовых разниц, тариф-то у нас рублевый. А только за последние 4 месяца на 10% фактически вырос курс. Понятно, что зарубежные кредиты стали неэффективными.

В этой ситуации свобода маневра для министерства исчезает. Им нужно принимать какие-то решения. И в этой ситуации мы рассчитываем, исходя из здравого смысла, что эти решения будут направлены на достижение результатов, который позволит им устоять.

Решение простое. Первое решение. Есть 4,7 миллиарда рублей, которые целевым образом распределяются через субъекты Российской Федерации. Первое простое решение по программе энергоэффективности: мне кажется, было бы разумно вычленить из этой суммы какую-то часть, положим, половину. И пустить ее:

1. На стимулирование перекладки сетей через субсидирование процентных ставок по кредитам, которые предоставляются на эти цели.

2. Есть 10 миллиардов гарантий государственных, которые, в принципе, болтаются и не используются предприятием, потому что там достаточно сложная процедура. Она в этом году она немножечко изменилась. Но не из-за того, что Правительство приняло какие-то решения, а из-за того, что в самом положении об исполнении государственной гарантии была позиция, что они могут исполняться не ранее15 года. Поскольку 15 год – это уже следующий, то банки, наконец, начиная со следующего года, начнут их воспринимать, как адекватные.

В этой ситуации, как минимум, можно говорить о том, что можно начать реальные пилотные проекты по регионам, которые позволили бы за счет перекладки сетей… А начать экономить по топливу или начать получать дополнительную налоговую базу за счет пром. заказов у металлургов и у химиков.

Второе направление – это энергетика. По энергетике мы сегодня прекрасно понимаем, что есть 2 проблемы. Первая проблема связана со строительством мощностей в тех регионах, где они и так избыточны. Пример – Дальний Восток. Я в прошлом году являлся членом экспертного совета Счетной палаты. У нас постоянно проходили доклады, в которых говорилось, что строительство новых мощностей на Дальнем Востоке автоматически приводило… И большой переток из более дешевых регионов приводил к тому, что местные предприятия оказывались в ситуации двойственной.

Первая ситуация, в которой они оказывались. Они оказывались в ситуации, когда они не могли генерировать заказ на местные виды топлива. Соответственно, шло сокращение работников, занятых угольной промышленностью. Последнее обращение администрации Президента в Минэнерго в связи с массовыми социальными протестами в Приморском крае, в связи с закрытием шахт и увольнением тысяч людей, оно именно с этим связано.

Связано с тем, что за счет перевода ТЭЦ на газ, за счет прихода большого количества энергетики извне, за счет того, что предприятия энергетики загружены на 30% при условно постоянной составляющей 70%, ситуация доходит до абсурда. Эту ситуацию можно разрешить без больших вливаний.

Можно считать программы развития и модернизации ТЭЦ, исходя из комплексного эффекта, что это скажется на сопутствующих отраслях промышленности, которые есть. Как это скажется на налоговой базе субъекта Российской Федерации? Принимать эти взвешенные решения. То, чего до настоящего времени не было. Еще раз подчеркну – это не требует никаких финансовых вложений. Это требует просто разумного подхода с учетом всех особенностей.

И таких подходов… в принципе это – две яркие вещи, которые есть. Но таких подходов достаточно много, их можно быстро сформулировать. Все. Есть еще вопросы?

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Спасибо вам за содержательный доклад. Идея действительно здравая. И, как экспертное сообщество, тоже хотелось бы надеяться со своей экспертной точки зрения, что федеральные ведомства к нему прислушаются. Мы со своей стороны сделаем все, а дальше посмотрим, как ситуация будет развиваться.**

**И в стык данному докладу приглашаю выступить Добренькова Дмитрия Владимировича, представителя Минэнерго нашего профильного департамента – Департамента энергоэффективности и ГИС ТЭК с сообщением об эффективности оценки энергосервисного контракта, то есть о той тематике, над которой сейчас министерство работает.**

**ДОБРЕНЬКОВ:** Спасибо. Прежде, чем начать свое выступление, хочу от имени Министерства энергетики Российской Федерации и себя лично поблагодарить всех присутствующих сегодня в этом зале. Меня зовут Добреньков Дмитрий Владимирович, главный специалист отдела энергосбережения и повышения энергетической эффективности Департамента энергоэффективности ГИС ТЭК.

На сегодняшний день в Российской Федерации, как никогда, остро стоит вопрос о проведении разнообразного комплекса мероприятий, направленных на внедрение технологий, способствующих экономии при потреблении энергоресурсов и воды во всех отраслях народного хозяйства.

Поэтому при формировании и реализации государственной политики в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности Министерство энергетики, наряду с прочим, особое внимание уделяет развитию и совершенствованию мер государственного регулирования в области привлечения внебюджетного финансирования. За счет энергосервисной, лизинговой, кредитной деятельности, предоставления комплексных услуг, а также внедрения современных энергосберегающих технологий в области освещения.

В связи с этим в Минэнерго России была организована и в настоящее время проводится научно-исследовательская работа в разработке предложений по методике определения объемов потребления энергоресурсов в натуральном выражении. Для целей определения экономии при осуществлении мероприятий по повышению энергетической эффективности.

В том числе при использовании механизмов энергосервиса и выполнении мероприятий по повышению энергоэффективности. К таким мероприятиям, которые рассматриваются в этой научно-исследовательской работе, относится модернизация систем внутреннего дорожного освещения, замена электродвигателей и модернизация систем теплоснабжения зданий, строений и сооружений.

Целями данного исследования являются: подготовка предложений по внесению в нормативно-правовую базу, анализ применимости существующих иностранных методик определения размера экономии при внедрении энергосберегающих технологий. Анализ возможностей достоверного определения объемов потребления энергоресурсов при определении размеров экономии от выполнения данных мероприятий. И разработка механизмов учета и измерения сопоставимых условий, влияющих на расчет экономии энергетических ресурсов по направлениям, о которых я сказал до этого.

По результатам будет разработана и утверждена приказом Минэнерго России методика. Законы, созданные методикой… Представить свои замечания, предложения по ее совершенствованию вы сможете после размещения соответствующего документа в информационно-телекоммуникационной сети Интернет на официальном сайте regulation.gov.ru с целью прохождения оценки регулирующего воздействия. Спасибо за внимание.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, есть вопросы к представителю федерального?.. Пожалуйста. Только, если можно, в микрофон.**

**ПАККА:** Энергосервисная компания «Тепло Севера», Дмитрий Пакка. Скажите, а кто исполнитель этого НИРа? Есть ли там определение расчетов экономии по многоквартирным домам и теплу? Спасибо.

**ДОБРЕНЬКОВ:** Спасибо за вопрос. Основными исполнителями данной исследовательской работы являются компании ОАО «НЭСКО» и ФГУП «ФЭСКО». Определение, к сожалению, дать не смогу, так как те материалы, которыми я располагал, не содержат его.

**МОДЕРАТОР:** Коллеги, через сайт regulation.gov.ru который, к сожалению, в очередной раз…

\*(05:12:56).

**МОДЕРАТОР**: **Понятно. Потому что нет еще результатов. Рано или поздно разместят. Но все то, что там размещается по тематике энергосервиса и энергоэффективности, к сожалению, остается невостребованным ни экспертным, ни бизнес сообществом. То есть документы себе там, на сайте повисят…**

**И, кто из вас знает, что Минэкономразвития – другое федеральное ведомство, но тем не менее, отправило недавно свои документы отраслевые по энергоэффективности, которые честно 15 дней на сайте отвисели, как это положено. Ни одного отзыва эксперта не поступило, о чем министерство честно Правительству отчиталось, и пошли своим путем. Как вот было написано, так и есть. То есть мы с вами этим сайтом не пользуемся. Вернее, не пользуемся теми механизмами, которые он дает. Увы. Просто констатация факта.**

**ИЗ ЗАЛА:** Регулейшн?..

**ДОБРЕНЬКОВ:** regulation.gov.ru

**МОДЕРАТОР: Ищите регулирующие воздействия раскрытия информации**.

**ДОБРЕНЬКОВ:** Да. Через любую поисковую систему.

**МОДЕРАТОР**: **Дмитрий Владимирович, скажите, пожалуйста, а какие-то аналогичные меры со стороны департамента или министерства в целом в ближайшее время планируются к размещению? И вообще, где можно посмотреть план НИР на текущий год конкретно вашего департамента, не министерства в общем, а по вашему департаменту?**

**ДОБРЕНЬКОВ:** Я понял. Дело в том, что в рамках своей компетенции я никогда не сталкивался с рассмотрением научно-исследовательских работ. Я думаю, что для этого достаточно позвонить в наш департамент, и там скажут контактное лицо, с кем можно будет созвониться и узнать интересующую вас информацию.

**МОДЕРАТОР: То есть, есть сотрудник, который ведет все НИРы, которые ведет ваш департамент. Он знает, в какие сроки там что размещается.**

**ДОБРЕНЬКОВ:** Да, есть.

**МОДЕРАТОР: Деньги распределены, потому что план был составлен еще в прошлом году, иначе Минфин бы вам не выделил ассигнований. Это к вопросу о том, есть ли возможность участвовать в этих НИРах ни одним «ФЭСКО» и «ПНЭСКО» И «ЦЭСКО»?**

**ДОБРЕНЬКОВ:** Конечно, есть.

**МОДЕРАТОР: Есть, да, достаются эти работы? Пожалуйста. Только микрофон, если можно, вот сзади вас микрофон стоит.**

**ТОЛКУНОВ:** Добрый день. Уполномоченный орган по республике Саха, агентство энергосбережения Алексей Григорьевич Толкунов. То, что касается энергосбережения, у нас в Минэнерго есть программа государственной информационной системы. И у нас есть предложение. Например, на сегодняшний день мы по энергосбережению по энергосервисным контрактам ищем в разных сайтах… В будущем есть предложение, чтобы по энергосбережению именно программе ГИС выделили отдельный какой-нибудь там сайт информационный, чтоб мы все, что происходило по энергосбережению, именно чтоб в ГИСе все было. Возможно ли это в Минэнерго сделать?

**ДОБРЕНЬКОВ:** Как я знаю, на сайте ГИС «Энергоэффективность» существует информация о мероприятиях, которые проводятся для того, чтобы снизить потребление энергоресурсов и повысить энергоэффективность а также перечень компаний, которые этим занимаются, в том числе энергоаудиторских и энергосервисных.

**ТОЛКУНОВ:** Нет, вот итоги таких конференций, таких совещаний. У нас же много проходит по России.

**ДОБРЕНЬКОВ:** Именно…

**МОДЕРАТОР: Позволю, хотя я не представитель министерства, но, тем не менее, попробовать ответить. В тех предложениях, которые у вас есть в раздаточном материале и о которых говорил Павел Валентинович перед перерывом, говоря о системе привлечения внебюджетных инвестиций, одно из мероприятий – открытие вообще ГИС ТЕК для внешнего пользования.**

**Возможно, с иерархиями уровня доступа, возможно, не по всей информации, но, тем не менее, есть задача сделать не только градусы-сутки, а какие-то отдельные, необходимые для бизнеса, для работы, для тех же органов власти элементы той информации, которая накапливается на федеральном уровне открытой, но упорядочить некой системой. Потому что сегодня действительно разбросана по множеству сайту информация крупицами. Те же госзакупки висят на госзакупках, акты висят на регулейшене, какие-то отдельные вещи – на других сайтах, на отраслевых сайтах министерств по профилю деятельности. Сводить воедино действительно необходимо.**

**ИЗ ЗАЛА:** \*(05:17:37).

**МОДЕРАТОР: Программа, как таковая, (да, пожалуйста, вопрос), не снята.**

**ИЗ ЗАЛА:** \*(05:17:48). Вы меня слышите, да?

**МОДЕРАТОР**: Да, конечно.

**ИЗ ЗАЛА:** Скажите, пожалуйста, ваш сайт совершенно пустой, и я не могу посмотреть свой город и посмотреть, что же у нас такого прекрасного свершилось? Что мы такое сделали по энергоэффективности. А еще меня очень интересует, а кто будет хотя бы из руководителей отвечать за то, что ничего не сделал? Или сделал очень мало? Или плохо? Вот такая информация тоже очень важна. Вопрос понятен, да?
Да. Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, но объективности ради, надо сказать, что все-таки определенную информацию министерство на своем сайте размещает. То, что в недостаточном объеме – это не только Нижнего касается, но и всех других городов и регионов, оно явно недостаточно, это действительно так.**

**ИЗ ЗАЛА:** Не то, что недостаточно, я же говорю, я… Фонд содействия реформированию ЖКХ, пускай он в каком-то не очень… У нас же сейчас очень модны онлайн системы, о чем мы сейчас говорим с вами и пытаемся сделать. По крайней мере, годовая отчетность Фонда содействованию реформированию ЖКХ есть. Согласны со мной? Я могу зайти, посмотреть на свой дом. Я могу с уверенностью 100%, что да, мы за что-то голосовали, что-то у нас выполнили – я могу посмотреть. Вот на сегодня посмотреть про то, что сделано на моем доме, я не могу.

**МОДЕРАТОР: Мы** **думаем, что предложение к департаменту. Департамент …**

**ИЗ ЗАЛА:** Выговор! Да, выговор!

**ДОБРЕНЬКОВ:** Проработать на уровне возможностей министерства.

**ИЗ ЗАЛА:** Да, тем более, у нас с вами есть закон о раскрытии информации.

**МОДЕРАТОР:** Знаете, я недавно искал, как субсидии распределились министерством по субъектам Российской Федерации, это те субсидии, которые министерство… Правда, департамент…

**ИЗ ЗАЛА:** Просто мне так и не понятно, мне рассчитывают по прибору учета или нет? И вообще по законодательству моя… то есть дом управляющей компании 5% мне должны сэкономить.

**ДОБРЕНЬКОВ:** Вот ГИС ЖКХ, Мария Шилина, которая выступала до обеда, одной из подзадач ставит как раз, чтобы можно было посмотреть в этом разрезе информацию по каждому дому. Но, как эксперт, я считаю, что ГИС ЖКХ не заработает либо никогда, либо очень нескоро.

**ИЗ ЗАЛА:** Поручение должно быть такое…

**МОДЕРАТОР:** **Спасибо.**

**ИЗ ЗАЛА:** Потому что это очень важно. Никакая программа не пойдет, если мы не будем видеть, что там делается. Спасибо.

**ДОБРЕНЬКОВ:** Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Коллеги, еще вопросы есть?**

**ДОБРЕНЬКОВ:** Спасибо.

**МОДЕРАТОР:** Спасибо вам, Дмитрий Владимирович. Ждем раскрытия на регулейшн результатов данного НИРа. Мукумов Ремир Эркинович, генеральный директор Российской Ассоциации энергосервисных компаний.

**МУКУМОВ:** Отлично справился. Добрый день, уважаемые коллеги. Да, действительно, Российская Ассоциация энергосервисных компаний можно сказать, что создана. 20 марта состоялся учредительный съезд. Изъявили желание вступить 44 энергосервисные компании, включая и такие крупные, международные, как «Шнэйдер Электрик», ЭДФ Фениче, в том числе и все абсолютно российские компании и плюс к этому и ряд банков проявил желание.

На прошлой неделе в конце мы разослали учредительные документы всем тем участникам, которые хотят выступить учредителями. И на этой неделе мы должны закончить сбор нотариально заверенных копий устава приказов и назначений генеральных директоров и внести в Министерство юстиции Российской Федерации.

Через месяц мы должны получить либо извещение о внесении в реестр, либо мы должны подкорректировать документы, если будет в этом необходимость. Таким образом, если есть присутствующие, кто хочет вступить в Российскую Ассоциацию энергосервисных компаний, welcome.

Что будет делать энергосервисная компания? В первую очередь, она создает методологическую основу. И вы с вами прекрасно понимаем, что есть у нас нормативно-правовое регулирование, которое является вотчиной федеральных органов исполнительной власти, Государственной Думы, Федерального собрания и т.д.

Но мы, как экспертное сообщество, можем предлагать, в том числе и используя площадку Аналитического центра, изменение в нормативно-правовую базу. Это мы будем делать, более того, я хочу сказать, вот тот план по изменению законодательства в части энергосервисной деятельности, который сформирован, сформирован, в том числе, уже и с нашим участием.

Второй блок – это методологическое обеспечение вообще в принципе энергосервисной деятельности. Здесь, как пример, как проводить инвестиционный энергоаудит бассейна, как проводить инвестиционный энергоаудит предприятий уличного освещения и т.д. Это уже является прерогативой именно Российской Ассоциации энергосервисных компаний, и она будет эту методологию выдавать экспертному сообществу.

И третий блок – это тренинги, это семинары, конференции, форумы, где будут на площадках встречаться те люди, которые хотят заниматься энергосервисной деятельностью. Третий блок уже практически сформирован. И с 15 апреля этого года уже будет первая группа, которая будет встречаться в рамках Российской энергосервисной компании. Сейчас я бы хотел перейти к другому вопросу.

Часто возникает вопрос, каким же образом необходимо оценивать энергосервисный контракт? Нам уже приходит на экспертизу большое количество конкурсной документации, технических заданий. И иногда, проверяя через наши механизмы, мы понимаем, что заказчик уже заведомо ставит в невыгодные условия энергосервисную компанию. И если энергосервисная компания согласится на эти условия, у нее будет заведомо убыточный проект.

Вот каким образом это считается и каким образом используются механизмы, на примере самого распространенного проекта, – проекта по модернизации уличного освещения, я сейчас хочу это и показать. Если можно, запустите видеоролик, пожалуйста.

Сейчас мы говорим, что существует несколько программ по энергомоделированию. Я очень уважаю Сергея Волкова, который фанат по энергомоделированию зданий. Сейчас я хочу показать, как работает программа по энергомоделированию в уличном освещении. Эта программа принадлежит нам. Мы, не скрывая, делимся ею. Ее можно будет скачать хоть с нашего сайта, хоть с сайта Института энергетики, хоть с сайта Российской ассоциации энергосервисных компаний.

У вас есть график, который необходимо внедрить, снижение мощности в течение ночи уличного освещения. Вы разбиваете свою ночь на 10 отрезков. И каждый из этих отрезков потом снижаете уровень мощности потребления ваших светильников. Вот у вас получается что? Получается, что с 24.00 до 2 часов ночи светильник должен на 52% снизить свою мощность.

Посчитать вручную, сколько будет эффект плюс к этому умножить на тариф и т.д. – это нереально. Это я вам, как математик говорю. Программа позволяет это сделать примерно за 7-9 минут. Таким образом, когда вы делаете это программное моделирование, следующий вопрос возникает у вас: сколько ватт? Мощность светильника ставите в эту колоночку, пишете количество светильников, выдается вам количество мощности, которое у вас есть на сегодняшний день в этой системе, которую вы хотите модернизировать.

Потом ставите цену, цену киловатта. И у вас получается та цифра, которую вам необходимо применить. Но у вас же точки разные? У вас есть Якутия и есть, например, Краснодар. И количество света, который падает, тоже разное. Поэтому, что вы делаете? Вы устанавливаете долготу и ширину своего населенного пункта. Нажимаете кнопку, и у вас моделируется, таким образом: стоп, приостановить, скорость. И таким образом у вас моделируется весь год 365 дней буквально за 1,5 минуты.

Важно что? Важно получить какой эффект у вас будет здесь? Сколько вы потратили бы, если бы не было энергосберегающих мероприятий и сколько вы сэкономите? Ночь сокращается, день солнечного предстояния, мы помним, 22 июня, – самая короткая ночь. Потом ночь расширяется. И мы буквально за 1,5 минуты увидели что? Увидели, что, если бы не было энергосбережения, мы бы затратили 451 тысячу рублей. С этим графиком, который мы только что нарисовали 30 секунд назад, мы увидели, что экономия от внедрения составляла 34,76%.

Дальше все эти данные автоматически перекладываются в финансовую модель. Финансовая модель представляет собой большую детализированную исследовательскую таблицу. Какой вопрос задает финансовая модель? Финансовая модель отвечает на один единственный вопрос: «Идем в энергосервисный контракт или не идем?»

Вы для себя установили график, вы говорите, что, предположим, срок энергосервисного контракта 10 лет, 5 лет. Цена ваших денег – 14% либо 7%. И все эти данные закладываете сюда. Зелененьким цветом – это то, что у вас получается уже готовое и переносится из других таблиц. В том числе и из той системы моделирования, которую я вам показал. То есть потребление электрической энергии, цена ее, затраты на энергосберегающие мероприятия в год, потому что у вас есть вкладочка, которая говорит, сколько стоимость рабочего часа вашего инженера, вашего монтажника, сколько необходимо ехать туда, логистические расходы, затраты на гостиницу, и т.д.

А желтым цветом – это то, что вы можете менять. В данном случае, например, ежегодный рост тарифов поставили 7%, если вы поставите тариф 10% или 12%, то у вас, соответственно, и кривая изменится. Важно нам что? Важно посмотреть срок окупаемости. Дисконтированный срок окупаемости данного проекта.

Капитальные затраты, как они считаются? Вот у нас те же самые светильники разбиты, вот 3818 часов горения именно в Ханты-Мансийске – это пример реальный, который взят для Ханты-Мансийска. Вот замена на прожектора. И получается при изменении мощности 51%, а график изменений дает 27%. Итого на 78% мы можем снизить потребление киловатт-часов. Но светодиодный светильник же стоит денег. Поэтому цену светодиодного светильника, строймонтаж, пусконаладку – заносим все в финансовую модель и смотрим дальше, будет ли нам выгодно? Какой срок окупаемости?

Еще один момент, немаловажный для энергосервисной компании, – какую долю она оставляет себе? В данном случае – 95%. Но вы можете поставить и 90%, вы можете поставить и 85%. Зачем? Когда вы будете торговаться на конкурсе, вы должны понять свою низшую планку, ниже которой вы уже не должны опуститься. Потому что ниже для вас наступает убыток.

Вы ставите здесь 80% и понимаете, укладывается ваша финансовая модель в ваши финансовые расчеты? Если да – тогда вы идете ниже. Если у вас получается, что вы отыграли 95%, а точка безубыточности для вас 85% от энергосбережения, 10% идет вам в карман.

Так же можно рассчитать здесь и поставить вместо нуля, предположим, срок кредита лет и посмотреть. Под какую процентную ставку вы берете кредит? Сколько процентов так называемый леверидж? Сколько процентов? 70 на 30 – 70% кредитных средств, 30% – ваших.

И, таким образом, сформировав финансовую модель, вы получаете ключевой вопрос: срок окупаемости простой, срок окупаемости дисконтированный, NTV, дисконтированный индекс рентабельности и получается внутренняя норма доходности. Внутренняя норма доходности 54% - это очень высоко. Это очень высокорентабельный, очень хороший проект.

Вопрос: кому нужна такая финансовая модель? Заказчику? Нет. Энергосервисным компаниям? Да. Мы готовы выдавать ее бесплатно, подходите, скачивайте, получайте, если вы член Российской Ассоциации энергосервисных компаний. Спасибо.

**ИЗ ЗАЛА:** А если не член?

**МУКУМОВ:** Если не член, пожалуйста, покупайте. Теперь вопрос, сколько стоит? Мы ее не продаем. Мы ее продаем через Институт энергетики. Приходите на тренинг, садитесь на 1 день, вас обучают пользоваться финансовым моделированием, потому что, на первый взгляд… Я вам рассказал за 2,5 минуты. Но это, я вам хочу сказать – высшая математика, высший пилотаж. Поэтому за 1 день мы с вами проходим полностью, подробно для того, чтобы вы все проекты, которые у вас возникают. Неважно – энергосервисные, но связанные с энергосбережением, проверяли буквально за 10 минут.

**МОДЕРАТОР: Еще вопросы? Да, пожалуйста.**

\*(05:32:02).

**МУКУМОВ:** Есть. Это я сейчас вам рассказал про модульный тренинг под названием финансирование. А есть следующий, называется измерение верификации. Он тоже состоит 1 день, спасибо за вопрос, спасибо за возможность сделать рекламу. Измерение верификации – приходите на 1 день, и там все сопоставимые условия – на поду, на природу, на увеличение, на уменьшение объемов и т.д., все рассказывается, каким образом это подлежит учету в математике.

Я вам, как математик профессиональный, скажу – все в нашей жизни считается. Поэтому сопоставимые условия, – о чем вы сказали, они тоже считаются. Но это тема отдельного тренинга, на один день, мы это все рассказываем. Вопрос, пожалуйста.

**МОДЕРАТОР: Будьте добры, микрофон.**

**МУКУМОВ:** Микрофон, пожалуйста, это снимают для стенограммы.

**ИЗ ЗАЛА:** Извините, пожалуйста. Я не знаю, как в других областях. У нас в Воронеже, например, энергосервисные контракты в области освещения тормозятся из–за такого вопроса, что… Вот модернизация освещения. Например, в районах области, в районных городах. Там районное начальство в связи с тем, что надо было давать показатели по энергосбережению, просто элементарно снижало время горения, которое сейчас дошло, в среднем, по области до 6 часов в сутки.

Не смотря, зима, лето и т.д. Если ориентироваться на 261 закон, то есть потребление за предыдущий год, то энергосервисный контракт становится совершенно невыгодным. А вот ходят сейчас слухи, что будет расчетная какая-то величина. Это будет или нет?

**МУКУМОВ:** Спасибо за вопрос. Дело в том, что не только ходят слухи, было постановление Правительства Российской Федерации в прошлом году, которое сказало о том, что будут внесены изменения в законодательство и в НИР, о чем сегодня говорило Министерство энергетики, в том числе и входит подготовка методологии для утверждения Министерства энергетики Российской Федерации. Методология, которая утверждает расчетные измерения и способ определения этого энергосбережения.

Поэтому эта методология есть. Я вам хочу сказать, расчетно-измерительный способ – это один из 4 способов, которые мы даем на своем тренинге. И причем этот тренинг сформирован с учетом принципов международного опыта. Это самое, что называется, на кончиках пальцев, самое новейшее, что на сегодняшний день есть. Отвечаю на вопрос, расчетно-измерительный способ 1 апреля должен быть. В НИРе по графику это есть. Если его не будет, тогда еще раз мы поможем его сделать. Да?

\*(05:36:11)

**МУКУМОВ:** Да, спасибо. Смотрите, всегда мы путаем понимание у себя в головах 2 простых вещей. Есть законодательство Российской Федерации, которое регулирует деятельность в 2 сферах. Первая сфера – это бюджетная сфера. И там бюджетное учреждение не имеет право внедрять любую методику, если она не утверждена соответствующим постановлением правительства. И второе – это организация с регулируемым видом деятельности, такие, как водоканалы и т.д., и там тоже есть методология, которая утверждается правительством Российской Федерации.

Во всех остальных случаях методологией вы можете пользоваться какой хотите. Энергосервисная компания – частная компания, промышленное предприятие по производству труб – частная компания. И вы с ней можете договариваться по уличному освещению. И в методологии, которую вы пропишете… Вот, например, как сейчас одна из самых уважаемых компаний по постановке оборудования, что она делает?

Она делает очень просто. В строке о том, каким методом считается сопоставимое условие. Она говорит о том, что… Она международная, она может себе позволить это. Говорит о том, что сопоставимые условия считаются в соответствии с протоколом измерений и верификации IPMVP. Точка и второй абзац: измерения верификации проводят соответствующие сертифицированные специалисты. Точка.

Если нарушение законодательства? Нет. Почему? Потому что она – коммерческое предприятие, энергосервисная компания, которая приходит – тоже коммерческое предприятие. Как они договорятся – это уже их личное корпоративное право. Поэтому, когда мы говорим, что Правительство обязано или мы все должны руководствоваться Правительством, я всегда говорю: подождите, вы кто?

Если вы – коммерческое предприятие, то вы не обязаны руководствоваться теми документами, которые были написаны для бюджетного сектора. Вы можете брать его за основу. Но не факт, что ваш контрагент согласится на эти драконовские условия. Еще вопросы?

**ИЗ ЗАЛА:** Можно? Вы давно занимаетесь энергосервисом. И правильно заметили, что заказчик ставит в невыгодные условия энергосервисные компании. Действительно, записано, что исполнитель контракта обязан выполнить перечень мероприятий, сформированный заказчиком. Теперь вопрос: как детскому садику разработать инвестпроект, подготовить конкурсную документацию, ТЗ, энергосервисный контракт, разместить это в Интернет, провести конкурс и кто выложит деньги за этот проект, который детским садикам?

**МУКУМОВ:** Да. Спасибо большое. Мы были привлечены в проекте, который реализовывал Европейский банк реконструкции и развития в городе Омске на организациях бюджетной сферы – на школах и детских садиках. И что действительно тогда произошло? Действительно, подготовка тех документов, которые вы сказали, очень дорого стоит.

Но произошло изменение законодательства. Вместо 94 закона пришел 44. И в 44 законе есть отдельная оговорка, что энергосервисный контракт производится 2 этапами. И вот на 2 этапе тот же самый детский садик может очень смело просто объявить о том, что я хочу проводить энергосервис на своем детском садике. И точка. Без мероприятий, без цены и т.д.

К нему приходят компании, он из этих компаний отбирает 6-7 по тем критериям, которые устанавливает. И этим 6-7 компаниям говорит: А теперь заходите на мой садик, обследуйте, снимайте измерения, делайте что хотите. И приходите ко мне по окончанию 1 этапа с техническим заданием, со сроками исполнения и т.д. Причем это садик может сделать каким образом? Скомпоновать отсюда взять техническое задание от одного, от другого, скомпоновать вместе и уже среди этих 6-7 компаний выставить второй раз для того, чтобы они реализовали этот энергосервисный контракт.

Но вопрос в чем? Законодательство сейчас позволяет и оно, таким образом, перекладывает на тех, кто хочет участвовать в этом бизнесе, эти первоначальные затраты. Но вопрос в чем? Очень интересный вопрос? Придет ли энергосервисная компания на детский сад?

Потому что у нас были большие дебаты. Я, как эксперт, причем оплачиваемый эксперт Европейским банком реконструкции и развития, прямо смозолил язык. Я говорил о том, что когда вы будете поднимать планку, говорить, что… Я имею в виду по проекту администрации Омска, что мы сейчас объявим, и у нас прибежит огромная масса энергосервисных компаний, и мы будем от них отбиваться и не будем знать, какую из них выбрать, что получилось?

Мы выставили 7 школ. На 6 школ пришло, как вы думаете, сколько? Одна. Красноярская. Это подрядчик, который занимается ИТП. И он только занимается ИТП сейчас, хотя мы дали ему возможность, чтоб он занимался освещением, чем хотите – там технологий много, водой. Он поставляет ИТП и он сейчас поставляет ИТП.

А на одну школу, сколько пришло, как вы думаете? Ни одного. Поэтому, говоря о том, что мы – детский садик, у нас энергосервис… Не получится, ребята. 100 детских садов – это интересно. 376 школ города Омска – это интересно. Уличное освещение 10 тысяч светильников – это интересно. А все остальное…

Транзакции, которые я вам на сегодняшний день нарисовал, в финансовую модель укладываем – не получается. Потому что ради детского садика, поймите меня правильно, отправлять, предположим, в Омскую область моих инженеров, оборудование и т.д. а эффект будет вот такой вот – 12 тысяч рублей в течение 6 лет – это не интересно. А мелкие компании, которые присутствуют в Омкой области, у них даже 12 тысяч нет, чтобы заморозить, предположим, на ближайшие 5 лет.

Поэтому энергосервис – это, все-таки, дело крупных предприятий. Раз. Энергосервис этот делают для крупных заказчиков – два. И энергосервис для крупных объектов – три. Вопросы?

**МОДЕРАТОР: Коллеги.**

**ИЗ ЗАЛА:** \*(05:41:20).

**МОДЕРАТОР: Коллеги. Ремир Эркинович…**

**МУКУМОВ:** Все, спасибо большое. Я здесь остаюсь, можете взять у меня визитку.

**МОДЕРАТОР: Можете в перерыве, который у нас будет. Нас просто ждут впереди очень две интересных секций.**

**МУКУМОВ:** Спасибо большое.

**МОДЕРАТОР:** Секция по опыту…

**ИЗ ЗАЛА:** Со мной, пожалуйста…

**МОДЕРАТОР: Индивидуально. Вы вполне можете задать его индивидуально. Спасибо. Коллеги, мы без перерыва плавно переходим к секции, (я прошу обслуживающие службы) по опыту зарубежному. Потому мы прервемся на кофе. И будет еще бизнес секция, где будут энергоаудиторы и сервисные компании, и представители бизнеса. Сейчас передаю слово Гашо Евгению Геннадиевичу, советнику Аналитического управления.**

**ГАШО:** Спасибо. Я даже, может быть, народу осталось мало, надо как-то поживее, чтоб было. Поэтому, может быть, двигаться и на сцену позвать, кто присутствует здесь, региональный опыт? Нам бы очень хотелось, коллега последний сказал, что энергосервис – это миф. Его называют и сказками иногда, баснями. Но будем надеяться, что он все-таки пойдет. И упорство, энергия и гражданское мужество Ремира Эркиновича и его опыт позволяют двигать, по крайней мере, кусочки.

Пока все тяжело. Мы же реальные люди, мы это понимаем вместе с вами. Но мы послушаем и федеральные органы власти. Обменялись очень хорошо, что по, крайне мере, бы часть народа осталась и наша задача сейчас послушать регионы. Потому что здесь мы понимаем, самые главные проблемы сосредоточены именно в проблемах, говоря о конкретной реализации, на местах. И у нас здесь очень интересный выступающий есть.

Мы хотели немножко поменять чуть-чуть последовательность и попросили бы начать с самого дальнего кусочка нашей страны – с Якутии. Здесь записан Владимир Владимирович Сыромятников. Поскольку нужно уходить людям немножко попозже, будьте любезны. Наверное, эти микрофончики, да, пожалуйста.

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Добрый день. Наша компания с 2001 года начинала работу с монтажа приборов учета. Сегодня мы так же обслуживаем приборы учета в 30 районах нашей республики. Более 600 приборов учета. Большинство объектов диспетчеризированы. Но с 2011 года наша компания заключила первый многосервисный контракт с бюджетным учреждением.

При проведении конкурса и регистрации контрактов мы сталкивались со многими трудностями законодательного характера, часть который сегодня уже решена, благодаря активности и пониманию важности и нужности всех участников этого дела. Заказчики, правительство республики министерство ЖКХ энергетики, агентство энергоресурсов сбережения, муниципальных органов власти, было принято много нормативных актов, которые заполняли пробелы федеральных нормативных актов. И которые позволили начать свой бизнес по энергосервисным контрактам.

Сегодня наша компания реализует энергосервис на 72 объектах в 4 районах. Это детские сады, школы, административные здания, культурные объекты, спортивные объекты. В 2013 году мы, как энергосервисная компания, заключили комплексный энергосервис. То есть: потребители – сервис – источник. Это контракт с теплоснабжающей организацией на внедрение энергосберегающих мероприятий в 12 котельных. И контракты с бюджетным учреждением, которые снабжает эти котельные.

Вторым этапом у нас потребители этих же котельных в жилфонде – многоквартирные жилые жома. Данное мероприятие проводится, и результаты мы планируем получить в начале следующего отопительного периода.

Сегодня много прозвучало о том, что без соответствующих технологий невозможно внедрить энергосервис. И одна из основных ключевых проблем, которую необходимо решить – это создание новых правил. В тех, которыми мы сейчас руководствуемся, нет конкретики. К примеру, у нас очень сложно сдавать приборы учета теплоснабжающим организациям. Есть очень разные требования к получению тех. условий. Требования к проекту узла отчета, требования к первичному и повторному приему.

К примеру, мы часть объектов сдаем до конца ноября, до сентября. Это по обслуживанию приборов. У нас есть предложение с разрешительной на запретительную. То есть приборы учета мы сдаем в начале отопительного сезона. То есть как у нас по правилам? Мы должны ежегодно… Даже, если это – повторный допуск, возить инспекторов. Если у нас в районе 150 приборов учета и 1 инспектор на весь район, это у нас может занять до декабря только именно по правилам коммерческого учета тепловой энергии мы должны возить этого инспектора и подписывать акты допуска.

И на сегодняшний день в новых правилах я не видел органы, регулирующие отношения, между теплоснабжающими организациями и потребителями. Раньше Ростехнадзор был, очень неохотно шел, ссылаясь только на судебный… то есть отсылал нас в суды, чтобы какие-то технологические пробелы решать.

В настоящее время мы получили кредиты по нашим энергосервисным контрактам в местном в банке на реализацию энергосервисных контрактов. Конечно, есть сложности по оплате бюджетных учреждений. Но, в основном, все бюджетные учреждения ежемесячно оплачивают по нашему энергосервисному контракту.

Конечно, есть одно «но». Наши компании с бюджетным учреждением очень давно работают, поэтому всю специфику бюджетных учреждений с финансированием мы понимали и поэтому в наших графиках платежей по кредитам мы учли и это. На сегодня мы разговариваем с различными банками. Банки, конечно, хотят реализацию крупных проектов. Но сегодня вопрос обеспечения еще не решен. Хотя с 2011 наши контракты идут, приносят доходы, которые мы могли бы сегодня по механизму факторинга сделать обеспечение.

У нас есть ряд предложений по разным мерам государственной поддержки о прописанных в 261 законе. О котором сегодня тоже все говорили, что субсидирование процентных ставок у нас, к сожалению, это пока не работает. По жилфонду у нас есть, я думаю, не только в нашем регионе, перекрестное субсидирование. То есть, субсидию по неполученным доходам поставщик напрямую получает с бюджета. То, что на сегодняшний день это является большим препятствованием по заключению энергосервисных контрактов в жилом фонде, в многоквартирных жилых домах. Но, тем не менее, у нас есть планированные мероприятия, есть, мы экономику, это все посчитали. Сегодня у нас в Якутии органы государственной власти очень активно работают по созданию благоприятных инвестиционных, инвестиционного климата. Понимая, что невозможно внедрить и реализовать такой глобальный проект, как энергосервис, энергосбережение без информационной поддержки, в связи с чем в регионе, чтоб население было в курсе, даже мы учредили свой журнал энергосбережения в Якутии.

Так. Ну, и в заключение. При применении мер государственной поддержки корректировки нормативной базы инвестиционная привлекательность энергосервиса повысится, и потенциальных инвесторов, и кредитные институты будут охотно прибегать к механизмам энергосервиса. Есть у нас вот предложения. Их 12. Ну, как и раньше, я вот сейчас говорил, что предусмотреть прописанную в 261 году, то есть в 261 ФЗ «Об энергосбережении субсидирования процентных ставок по кредитам». Финансово стимулировать использование различных банковских, финансовых продуктов для привлечения кредитов с малой процентной ставкой, целевые кредиты, бюджетные кредиты, создание фонда энергосбережения. На сегодняшний день такая работа идет с Фондом, то есть, Европейским банком реконструкции развития. Государственная поддержка в виде возмещения транспортных расходов. Это при перевозке оборудования и материалов для отдаленных населенных пунктов в Якутии. Транспортные расходы являются одним из самых затратных статей расходов при реализации каких-либо мероприятий. Разрешить главным распорядителям бюджетных средств сохранять финансирование статьи коммунальной услуги в случае заключения энергосервисных контрактов на уровне предыдущего заключения контрактов. И не проводить ежегодное сокращение объема такого финансирования на 3%. Решить проблему в первичной и повторной приемке приборов учета. Регламентировать и упорядочить требования к составлению проектов на узлоучета. Выдачи тех. условий и сроков приемки.

Ну, порой у нас бывают такие техусловия, которые исполнить очень трудно. То есть, там неправильно прописывают те или иные характеристики. Определить орган регулирования отношений между поставщиком и потребителем при спорах по приборному учету. Позволить заказчикам включать в размер начальной максимальной цены энергосервисный контракт не только фактические расходы, понесенные заказчиком по контракту на поставки соответствующих видов энергетических ресурсов за прошлый год, как в настоящий момент. Ну, и следующие расходы, это расходы на техническое обслуживание инженерных сетей, расходы по договорам на обслуживание приборов учета, ну, и на узлы, автоматизированные узлы. Софинансирование капиталоемкой части мероприятий. Реализация энергосервисов жилищном… ну, об этом… Ну, и одним из серьезных противоречий, то есть, может быть, противоречие, это Постановление Правительства №1075 «О ценообразовании в теплоснабжении». То есть, применение двуставочных тарифов на тепловую энергию. В 2012-м, то есть, на 2013 год в нашей республике теплоснабжающая организация на 3 района, где мы начали энергосервис, внедрила двуставочный тариф. Но при понимании Правительства нашего, республики, удалось нам эти двуставочные тарифы отменить.

Предоставление инвестиционных налоговых кредитов и налоговых льгот. Так, следующее. Определить на сегодняшний день по классификации ОКДП, Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, нет определения энергосервисной деятельности. У меня все.

**МОДЕРАТОР: Большое спасибо, Владимир Владимирович, что Вы доехали, что Вы рассказали, соответственно. Вот еще раз акцентируйте наше внимание на том, вот что у Вас получилось, и какие проекты лучше всего пошли? Тепло пошло лучше всего. Почему? Потому, что действительно большая зима, объем теплопотребления, вырисовывается экономия. Именно что получилось у Вас? И что ключевое с точки зрения, чем помочь? Это вы нам даете предложение?**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Да. Свои предложения я Вам передаю.

**МОДЕРАТОР: Какие?**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Наша компания только по экономии тепловой энергии. Самая затратная часть, статья расходов для нашего региона.

**МОДЕРАТОР: То есть, вы освещение пока не трогали? Тепловая энергия?**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Нет. Ну, есть еще вот при внедрении, к примеру, когда у нас есть вот, мы заключили контракт с теплоснабжающей организацией, стал вопрос о когенерации. В данный момент не получается вот. Как сбыть электроэнергию и кому? Вот у на по этому поводу. И у нас, например, на северных районах Якутии есть так же вот перекрестное субсидирование, то есть, тариф в Якутии один на всю Якутию. Поэтому экономически обоснованный тариф на Севере. Он, конечно, очень велик, но на сегодняшний день сопоставить его не с чем.

**МОДЕРАТОР: А назовите, пожалуйста, циферку, сколько гигакалория стоит? Ну, примерно. Сколько вот это киловатт сейчас стоит?**

**СЫРОМЯТНИКОВ**: Гигакалория у нас, к примеру, от 2 800 до, на сегодняшний день по нашим энергосервисам, 7 300. Субсидии от, в среднем по республике, 70% субсидии. По нашим контрактам газовые котельни.

(5:58:18 – 5:58:24)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** С какого положения? Ну, на сегодняшний день. Да?

**М1**: Из тезиса, что можно плавно зарабатывать на этот инвестиционный проект. Как устроен он?

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Инвестиционный проект детский сад не разучивает, то есть, не разрабатывает.

**М1:** Ну, а кто должен?

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Свои мероприятия мы сами разрабатываем в конкурсе. По энергосервису они начальную максимальную цену контракта назначают. Это потребление предыдущего года, умноженное на 5 лет на текущую дату.

(5:59:00 – 5:59:08)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Нет. Но при участии в конкурсе мы предлагаем уже свои мероприятия. Каждая компания, которая участвует в энергосервисном контракте как участник, они предлагают уже свои инвестиционные программы, так называемые.

**М1:** (5:59:33)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Ну, у нас маленькие котельные, 12 котельных. Вот у нас, кстати, Генеральный директор теплоснабжающей организации, у нас Руководитель Агентства энергосбережения. У нас, кстати, в июне будет, организовывается такая же конференция, всех приглашаем в Якутию. Тепловые сети мы на своих проектах предизолированные трубопроводы, полиэтиленовые, хотим подземной прокладки. Да. Есть определенные трудности в СП. Хотя есть положительный опыт 2007 года. У нас есть Высшая школа музыки, где сети теплоснабжения проложены. В 2007 году еще подземной прокладки. Но есть у нас СП, которое регулирует, и там у нас, кстати, только, должно быть в канале или тоннеле. Есть определенные, нет. Есть определенные правила, ну, если газовые, что индивидуальные котлы должны стоять не пристроенные, не встроенные, вот в отдельно стоящем здании.

**МОДЕРАТОР: Тем, кто бюджет. Тем, кто бюджет принимал.**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Нет, там отдельные требования. Да.

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Пожалуйста.**

**М1:** Можете объяснить вот, что, соответственно, вы сказали очень все это весело. Последние средства, как вы сказали, и (6:01:39-6:02:06)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Ну, мы готовы вступить. Просто у нас как бы свой сайт есть, просто мы не успеваем туда информацию выкладывать. А принципиально вот мы готовы делиться опытом. Есть у нас и наработки хорошие. У нас и хорошие результаты и в процентном, и в денежном отношении.

**МОДЕРАТОР: Ну, это вообще-то, Сереж, функция филиала Российского энергетического агентства, который имеет точку доступа к госэнергоэффективности, должно всю эту информацию закачивать. Они на это получают соответствующие ресурсы, в этом смысле. Люди работают, им некогда писать статьи. Такое тоже бывает. Еще вопросы, пожалуйста?**

**М2:** Извините, пожалуйста, вот в 13-м году в Воронеж на форум 7-13 приезжали ваши представители с Алмаза и Саха, Якутия. И вот они нам доложили такой вариант, что основные, так сказать, энергопотери этой компании, хоть и в целом, осуществляются из-за того, что нет регулируемого электропривода и потери от реактивной энергии. И, в общем-то, они искали, так сказать, варианты решения этой проблемы. Вот вы, как энергосервис, не думали о решении этого вопроса?

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Ну, я думаю, это даже, наверно, мелочи, что такие потери. У нас потери еще больше в потенциале.

**М2:** Ясно.

**МОДЕРАТОР: Спасибо за искренность, Владимир Владимирович. Подинамичнее.**

(6:04:07)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Ну, мы…Да-да-да, мы со всеми…

(6:04:18-6:05:04)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Да, на 5 лет, на 6. Он и так, все равно, ничего не получал, если никаких работ…

(6:05:11-6:05:38)

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Ну, бюджет на сегодняшний день оплачивает по коммунальным услугам тепловую энергию. То, что ему вот положено. И если мы..

**М2:** Я вас слушаю. У меня вопрос. (6:05:51-6:05:54)

 **СЫРОМЯТНИКОВ:** Нет, меньше оплачивают. Даже наш первый энергосервисный контракт не совсем вот, Мы в 2001 году одни из первых, наверно, заключили энергосервисный контракт, в котором мы делимся бюджетом 50 на 50. То есть, в этом смысле они, конечно, выиграли намного больше, если так сказать. Сэкономили намного больше, чем даже мы. Но, тем не менее, проекты наши живут и наша компания тоже. Сейчас даже бюджет, смотрев, увидев, что то, что мы реально вот эти делаем стеклопакеты, автоматику, вот они «давайте делиться». То есть, 100% можем вам отдать. Но мы 10% все равно оставляем для того, чтобы…

**МОДЕРАТОР: Спасибо еще раз за искренность, Владимир Владимирович. Ну, понятно, Татьяна Михайловна, Вас поддерживают. Буквально такой климат, что там не шутят с теплом и не играют в игры под названием «энергосервис». С точки зрения того, как в это вкладывать. То есть, там это делается все так, что все работает. Зима же 10 месяцев. Спасибо за Вашу работу, за Ваш профессионализм. И мы будем стараться собирать все интересные опыты и то, что у вас есть по разным регионам. Мы и так это делали уже 2 года, поэтому присылайте нам, пожалуйста, мы будем выпускать сборник. Тиражировать, рассказывать об этом. Естественно, к Вам тоже попробуем приехать. Спасибо за приглашение.**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Пожалуйста.

**МОДЕРАТОР: Так что еще раз, удачи Вам. И предложение можете отдать Дмитрию Юрьевичу, он там, в конце стоит, соответственно. Больше нет вопросов, да? Значит, отпускаем Вас. Спасибо Вам большое.**

**СЫРОМЯТНИКОВ:** Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Дмитрий Вадимович, готовы, да? Я бы сказал, что тоже холодная и мазутозависимая. Дмитрий Вадимович Пакка.**

**ПАККА:** Можно презентацию? И можно даже, наверное, приглушить свет. Такая приятная всем обстановка. Спасибо тем, кто досидел. Значит, вам либо интересна тема энергосервиса, либо у вас поезд или самолет не скоро, поэтому… Я поделюсь о нашем опыте реализации энергосервисных контрактов Мурманской области. Чтобы расставить все точки над «и». С нашей точки зрения, энергосервис – это не только пришел и поставил прибор учета, обслуживаешь его. Это не только новый пункт в лизинг. Энергосервис – это комплекс мероприятий, которые тебе нужно провести, чтобы объект потреблял меньше, и ты эту экономию забирал себе. Комплекс мероприятий может проводиться как в отношении бюджетных предприятий, где единственный собственник это государство, так в отношении частных объектов, так и в отношении многоквартирных домов, где огромное количество собственников. Ну, вот, собственно говоря, с ними мы и работаем. Про это я хочу вам чуть-чуть рассказать.

Почему это актуально для жилфонда? Коллеги, можно либо чуть тише? Подавляющее большинство домов Российской Федерации не новые. Износ у них в среднем составляет около 40%. А ИВСЕ оценил этот износ, точнее Фонд содействия Цицина, чтобы привести до нормативных показателей, примерно 5 триллионов рублей. Если, это так, в среднем, чтобы сделать из дома более-менее нормальный дом, чтобы там было нормально жить. Если мы говорим о том, чтобы сделать из дома конфетку со всеми показателями энергоэффективности, в 5 раз больше. В то же время международная финансовая корпорация оценила потенциал экономии тепловой энергии в многоквартирных домах Российской Федерации примерно в 40-50%. Ну, получаются не маленькие суммы. Вот диаграмма потребления, точнее оплаты за коммунальные ресурсы в среднем по регионам Российской Федерации. Как видите, отопление составляет 42,5%. У нас, в Мурманске, чуть побольше. Напрашивается вывод, что мы работаем по тепловой энергии.

Почему дом потребляет не рационально много? Первое, когда на входе нет регулирования подачи теплоносителя. На улице +3, по показателям нормативных ресурсников должно быть -1. Шпарит, все открывают форточки, топится улица. Второе, то, что внутри дома теплоноситель может распределяться неравномерно. Просто неотбалансированны стояки или нет автоматического регулирования подачи по стоякам. Есть также проблемы, что нестабильно работает узлоучет. Одна из больших проблем, которые тоже очень тяжело и затратно решать, это теплопотери как через внешний контур дома, так и через инженерные сети. Это классический вид реализации энергосервисного контракта, который в Российской Федерации тяжело исполним. Ну, то есть, я должен прийти, посмотреть: хочу, не хочу. Осметить, подготовить бизнес-план для того, чтобы получить деньги у кредитного заведения. Потом собрать всех собственников. Им рассказать о том, как это классно. Они говорят «давайте, заключим». Все заключились. Банк открыл финансирование, и мы провели все работы в течение оговоренного срока, допустим, 5 лет. Начали получать себе экономию.

Надо было в самом начале сказать маленький нюанс. У нас своя управляющая компания, в которой 150 домов, по этим домам мы реализуем энергосервис. У нас нет возможности прийти на этот дом, сделать только вот, это вот, чтобы снять сливки, а на тот дом вообще не переходить, потому что это экономически не целесообразно. Мы вынуждены сталкиваться, пардон, с фекальными массами в подвале. Мы вынуждены сталкиваться с тем, что текут трубы. Мы сталкиваемся с тем, что текут крыши. И мы вынуждены делать весь комплекс услуг, чтобы по дому можно было проводить энергоэффективные мероприятия. Потому что, если у тебя течет труба, как ты сможешь устанавливать автоматику или убирать тепловой пункт? Ну, коротко, все работы разбиваются на 2 части. Первое, это то, что касается самого теплового пункта. У нас далеко не все были даже оприборены, тем более, одиспетчерезированы. Мы их и обслуживаем. И второе, то, что работаем по снижению теплопотерь. Как я сказал чуть выше, когда эмоционально отозвался о том, что у нас управляющая компания. Мы не только стремимся к тому, чтобы зарабатывать деньги на энергосервисе. Это у нас получается. Но для нас энергосервис – это хороший инструмент восстанавливать тот жилфонд, который находится в достаточно плачевном состоянии.

Вот один из примеров. Дом, который у нас находится в управлении. Там отсутствовал прибор учета, мы его установили. Отсутствовала погодозависимая автоматика, есть, мы установили. Мы поменяли все трубы, теперь не текут. Мы поменяли окна в местах общего пользования. Мы утеплили кров частично. Вот вам пример двух домов, которые вроде как бы по математическим расчетам должны иметь одну экономию, а имеют немного другую. Вот 8 720 метров и 4 400. То есть, 4 400 на 2, получается, примерно, 8 720. Это по нормативам гигакалорий в год. Установили прибор учета, факт, 1 500, разница 1 000 гигакалорий в год. Установили автоматику – еще разница в 300 гигакалорий. А ВТО такой же дом стоит, прям рядом, ну, 2 подъезда, а не 4. Факт от норматива практически не отличается. Установили автоматику, не сильная экономия, даже существенная экономия. Но не то, что вот прям здесь шоколад. А я думал поговорить о том, что типовые проекты по многоквартирным домам даже относительно одной и той же серии домов. Они возможны? Я считаю, нет. То есть, можно какое-то усредненное, плюс-минус 10% по году, это да. А вот сказать, что тут будет 17% после такого-то мероприятия, а тут будет 14,5%, я считаю, невозможно.

Еще одна особенность, с которой мы сталкиваемся, мы с жителями работаем. Это рациональность вкладываемых средств. Ну, самые выгодные мероприятия, это ИТП-шечку установили. Она достаточно быстро отбилась. Это пятиэтажка, пятиэтажка не так интересна. 9-этажка – вот это да, это очень хорошо. И по идее, мы должны только сидеть, установить эту ИТП-шечку и по рациональности нам это будет все очень хорошо отбиваться. В принципе, можем провести балансировку, наверно, в окна, вот например. Надо оно нам? Срок окупаемости – 7 лет. А у нас контракт на 5 лет. Ответ – надо. Потому что жители должны быть довольны. У них с домом должны происходить позитивные изменения. Окошечки есть. А вот, например, теплоизоляция, которая окупится за 10 с лишним лет, ну, у нас нет таких средств. То есть, если окошечки, они еще не такие дорогие, мы сложим экономию от ИТП и окошечек. У нас получится более-менее усредненные показатели. Зашли на дом, сделали из него более-менее нормальную вещь, заработали денег. То с теплоизоляцией, тут тяжелее. Если у нас 100 домов, и мы из этих 100 домов 5 утеплим, у нас это будет витриной. Вот смотрите, какие мы молодцы. Это да. А каждый из 100 домов, это не рационально.

Очень сильно усредненные показатели. Просто, чтобы вы представляли. У нас, примерно, уходит на метр по 300-500 рублей. Окупаемость, примерно, 3-4 года. Ну, это сильно средний по больнице. Ну, я примерно, в таком доме живу. 4-подъездная 9-этажка. Восемь с небольшим тысяч квадратных метров. Примерно вкладываем 2 миллиона с половиной, 3 миллиона рублей. Конечно, если речь идет о капитальном ремонте, утеплении стен, о крыше, стяжечку в подвале выровнять. Ну, это будет 15-20 миллионов рублей. Ну, это для нас не рационально. Расчеты у нас идут через расчетный центр, который был создан нами недавно. И это одна тоже из заковык, потому что тяжело расщеплять. Кто вам будет расщеплять вот этот платеж? Городской расчетный центр, им как-то эту формулу надо будет завезти, и они будут как-то тебе считать. Тут у нас были большие проблемы. Мы сами на коленке в Exel считали, выпускали платежки. Сейчас мы переходим на специализированный продукт по биллингу. Он будет расщеплять. Но в этой схеме расчетный центр необходим, без него никуда не денешься. Это красота. Мы молодцы, молодцы. Сделали то, се.

Вот, если говорить про каждый домик, я вам обозначил, примерно какие цифры идут. С Мурманском у нас есть населенный пункт Североморск. Там Северный морской флот базируется. И сейчас идет речь о том, чтобы мы зашли на все 200 домов, на 750, примерно, тысяч квадратных метров. Обратите внимание, какой показатель оприборенности. Не смотря на то, что долго туда выделялись большие деньги на то, чтобы это было оприборено. Но почему-то ничего не оприборено. Российская действительность. И у нас примерно может идти речь о примерно таких затратах и о примерно такой экономии в течение 5 лет. Пессимистически-оптимистический сценарий. Вроде как бы цифры хорошие. Только вопрос в том, что откуда эти деньги взять, чтобы вот эту экономию получить. Вот мы приходим к тем проблемам, с которыми мы в целом столкнулись. Нормативно-правовое регулирование энергосервиса в многоквартирных домах практически отсутствует. 261-й, с нашей точки зрения, рамочный по отношению к жилому фонду. Плюс существуют противоречия между существующими, извините, нормативно-правовыми актами. Чуть ниже об этом скажу.

Второе. Если я ЭСКо хочу работать по многоквартирным домам, мне откуда-то надо брать деньги или я должен получить кредит. Вопрос – какой из банков согласится кредитовать организацию жилищно-коммунального сектора? Коммунального – еще можно. Жилищного сектора. 3е - откуда мы знаем, как нам это делать? Кто-то это делал в России? Кто-то знает формулу начисления, формулу расщепления, формулу расчета с ресурсником? Кто-то опробовал договор с ресурсником трехсторонний с расчетным центром, с собственником? И 4е это нам еще долго решать потому, что как сегодня рассказывали в труселях по квартире при 28и градусах бегают. А вот один из примеров той, что в 261-м нам, по сути, разрешается начислять, не учитывая показаний приборов учета при заключенном энергосервисе, а в 354-м постановлении правительства единственный способ расчета начисления за отопление при наличии общегодового прибора учета с учетом объема потребления из расчета тепловой энергии. Можете начислять только по показаниям прибора учета.

Приходит ГЖИ и говорит: «Начисляйте только по показаниям». Мы говорим: «Вот же в 261-м вот эрнергосервисный только по показаниям приборов учета». К чему мы пришли из-за этой «карамурзы»? Следующий пункт это не знаем, как начислять. То есть, если умные люди пришли и нам сказали – а+b = c, 3 страницы еще растянуто, тогда бы мы это могли делать не так, как это у нас сейчас происходит. А так нам приходится самим.

Наверху то, что употребляется по месяцу. Вот то, что мы усреднено начисляем. Сразу скажу вот это вот от этого отличается потому, что в среднем у нас норматив от факта отличается. Поэтому мы взяли, установили прибор учета и у нас уже есть экономия 20%. Нормальный бизнес. Только потом пересчитываем базу начисления. Вот у нас разница. По идее, мы должны себе забирать вот это. Логично? В отношении квартирных домов – нет. Потому, что у нас существует еще вот эта вот штука, когда граждане не всегда, они никогда не оплачивают 100%. И если в январе после загула это будет совсем низкий %, в феврале это будет побольше %. Вот эта зеленая кривая. Вот к августу у нас уже все деньги иссякли. Вот с сентября опять у нас. И вот это вот у нас остается наш кусманчик, который мы должны забрать. Но это если мы сравниваем факт с нормативом.

А представляете, как мы будем сравнивать факт с фактом? Ремиру, конечно, есть, что ответить. Мы пока не знаем. Скорее всего, через год через два, через три мы так и будем делать. Но мы пока до этого не дошли. Это тяжело. По финансам не один банк просто так тебе не отрядит денег, если он не прогарантирует себе с той или иной степенью, что он себе деньги вернет. Он это может прогарантировать либо залогом, либо поручительством, либо гарантией. Кто будет поручительствовать за непонятный энергосервис? Откуда у нас залог? Эти вопросы остаются открытыми. С нашей точки зрения больше внимания должно уделяться совершенствованию нормативно-правовой базы. Свои предложения мы высылали. Те гарантийные фонды, которые должны создаваться на уровне субъекта они могут должны гарантировать и энергосервисные контракты. Пропаганда среди лиц, принимающих решения это представители управляющих компаний и ТСЖ должна вестись. Они должны знать, что такое энергосервис. Ну и в целом наш собственник должен не считать, что энергосервис это только барыги и хапуги. Почему это хорошо? Потому, потому и потому. Не буду долго останавливаться. Мы – молодцы. У нас столько открытых сотрудничеств. Приезжайте.

Пожалуйста. Вопрос в чем у Вас состоит?

**М2:** Если сейчас перешли бы все-таки на нормальное администрирование, был бы там завхоз, нормальная организация, как бы на самом деле у вас смотрелся бы ваш проект?

Во-первых, нормальная организация это мы. Мы сами управляем этими домами. Во-вторых…

**М:** Бесхозяйственность сейчас получаете. Вот, видите, лежит просто там 20%. \*(6:25:48). Нормальный регулировщик с обычной микросхемой это все сделает, даже не ставя автомата. Есть такие примеры. Кстати, у Вас в Мурманске есть в Центре энергосбережения есть такой умелец, который 50% подкручивает. Понимаете, да? Вот получается, что если бы нормально была база выведена, то мой вопрос: получилась бы у вас тогда \*(06:26:12)?

**ПАККА:** Да, безусловно, мы бы устанавливали индивидуальные тепловые пункты и жили бы счастливо.

\*(6:26:22)

**ПАККА:** Да, я не спорю, да, конечно.

**М3**: Спасибо за доклад. Очень интересный. По поводу верификации данных вопрос действительно интересный, но, правда, не только Ремир Эркинович, в МЭИ, пожалуйста, такая методика есть. Она обкатывается на ТСЖ Москвы. Пожалуйста, приходите. Поделимся без проблем, если будет интересно. 2 вопроса. Один – короткий. У Вас там даны сроки окупаемости это с дисконтированием или без? Вы докладывали. Были очень классные таблички, где посчитали затраты, срок окупаемости.

**ПАККА:** Это в том числе материалы RFC \*(6:27:09).

**М3:** Это с дисконтированием? Вы учитывали инфляцию и рост тарифов или это простой?

**ПАККА:** Нет. Простой.

**М3:** Потому, что, видимо еще будет непростой. И такой вопрос. Я так понимаю, что вы или ТСЖ, то есть, как вы добиваетесь согласия от жильцов? То есть, тоже довольно сложный.

**ПАККА:** Правильный вопрос. Любая управляющая компания она знает, как жить. Сами могут принимать решения. Если ты выходишь на общее собрание собственников, тут сейчас 60 человек сидит, мы с вами один на один общаемся и я вам все рассказываю. Вы кивнули головой и расписались. В общем зале это гораздо тяжелее. Особенно в Мурманской области, где энное количество людей сидит энное количество управляющих компаний у дома сменилось. Это практически нереально. Заочное голосование.

**М3:** Еще какие вопросы?

**М4:** Вопрос такой технического плана. У вас начисления производятся, в том числе, и с льготами. Правильно? А потом получается… Как вы решаете вопрос льготы? То есть, они практически отсутствуют у вас.

\*(06:26:17)

**М4:** Спасибо.

**М3:** Там 70 гигакалорий на доме. Это девятиэтажечка. Она подкрепляет где-то, наверное, 600-700 получается 10%, да?

**ПАККА:** Нет. Не было потребления. В среднем у нас выходит экономия от 30%. После основных мероприятий. То есть в среднем у нас окупаемость идет за 2 с половиной года. И нам приходится еще вкладывать другие средства. Как-то трубы менять или межпанельку.

**М3:** Понятно. Вы счетчики видели, какие они на этом доме после? Вы можете сказать?

Просто я лет 15 уже вижу такой дом. Не будем спорить. Там доля АТП. Только на АТП мы не экономим 30% соответственно каждый год. Не на всех домах, скажем так. Но вопрос был не совсем об этом. Если большие объемы и много домов постоянно получают субсидию и одного фонда и получают юридическую субсидию. Что-то дают?

**ПАККА:** У вас субсидирование практически отсутствует.

**М3:** Они же потом себе как-то все \*(06:29:33), безусловно? Субсидию из фонда Цицина берут. Какие другие фирмы делают энергосбережение в том числе при капремонте.

**ПАККА:** Это было, скорее всего, по бюджетке. То есть, у нас с 1 января 2013 года действует энергосервисная.

**М3:** То есть, вам деньги бюджетные из этого кармашка не попадают.

**ПАККА:** Нет.

**М3:** Хорошо. Ок. Сейчас секундочку, Татьяна Михайловна. Воронеж. Представьтесь, пожалуйста, а то неудобно Вас называть.

**М5:** Обмолвились о том, что практически не видите выхода по поводу получения кредита. А как же вы практически выползаете? Откуда вы, например, берете средства?

**ПАККА:** Надо было все оприборить для того, чтобы хоть как-то начать работу. Мы договаривались с подрядчиками об отсрочке платежа. Дотянули до первой экономии и начали рассчитывать. Включили экономию и дальше начали проводить эти мероприятия, которые нам дали реальную экономию. Например, автоматика. Как всегда в России идет вы поняли через что.

**М5:** Понятно. Спасибо.

**ПАККА:** Микрофончик сейчас Вам принесу.

**Ж1:** Каверзный вопрос математика. Значит на платежи, на сколько я понимаю, выставляют 15%. 86 там. В среднем 15%. До 8и%. Это я считаю из 30и% 15 мы уже…

**ПАККА:** У нас нет 15и%. В среднем 8%.

**Ж1:** 8,6 это всяко не 14.

**ПАККА:** Потери ложатся на ресурсников.

**Ж1:** Хорошо. Не понятно. Далее, насколько я понимаю, при подписании энергосервисного контракта, вы замораживать должны тариф.

**ПАККА:** Мы замораживаем количество потребляемых гигакалорий. Тариф повышается – люди платят больше.

**Ж1:** Нет, я имею в виду в потреблении?

**ПАККА:** Нет, тарифы мы не замораживаем. Цены гигакалорий мы не замораживаем. Мы замораживаем количество потребляемых гигакалорий.

**Ж1:** То есть, цену вы не замораживаете?

**ПАККА:** Зачем?

**Ж1:** Ну тогда это…

**ПАККА:** Что значит «ложится»? На них ничего не ложится в течение 5и лет. По истечении 5и годов они платят меньше. В том числе в течение этих 5и лет мы понижаем на 5 примерно %. Примерно. Но да, у нас тариф будет расти гораздо выше, нежели мы сможем сэкономить. Особенно в той ситуации, в которой эти дома находятся. Если мы будем работать по Москве, по принципу Шилина и сделали это крупное сито и выбрали энное количество домов, в которых зашкаливает потребление, да, тогда мы будем очень успешными бизнесменами. Когда мы сталкиваемся с тем, что нам надо, пардон, вы поняли что вытаскивать из подвала, то тут как-то не до этого.

**М4:** Спасибо. Таня аудитор. Таня хочет. Извините, пожалуйста. Дмитрий Вадимович, еще вопросик. Татьяна, давайте. Времечко идет. Быстрее. Пожалуйста.

**Ж2:** Такой вопрос. Буквально меня приглашали, но я не смогла приехать. К нам должны были из Латвии приехать аудиторы в Смоленск. Они мне сказали такую интересную новость. Дело в том, что по европейским стандартам, не буду врать к какому году, все здания должны стать пассивными. То есть, они должны начать потреблять 0 тонн условного топлива в год. И они мне объясняли, какой я безграмотный энергоаудитор потому, что в Европе совершенно новые стандарты и свои правила разработки энергетической документации. Как вы, как организация, управляющая зданиями, я внимательно изучила ваши рекомендации. Сейчас правительство тоже разрабатывает перечень типовых мероприятий по энергоэффективности энергосбережений и перечень доступных технологий, дело в том, что исполнение правил технической эксплуатации тепловых электроустановок, правил эксплуатации электроустановок, правила эффективного использования и строительства зданий, в соответствии с НИПами тепловая защита. Это то, что уже предусмотрено просто нормативно-технической документацией Российской Федерации. Мы сейчас…

**ПАККА:** Вы из какого города?

**Ж2:** Я из города Смоленска. Мы сейчас очень часто подменяем понятия почему одна из причин почему мы тут пишем опыт реализации Федерального закона об энергосбережении в том числе и поэтому. Вместо того, чтобы действительно предлагать энергосберегающие, энергоэффективные мероприятия, мы говорим о том, что мы сейчас какие-то меры принимаем и все это энергосбережение. Как Вы относитесь к… Понимаете, соблюдать правила энергетической…

**М4:** Сформулируйте, пожалуйста, вопрос.

**Ж2:** Вопрос такой. Планируете ли вы реально внедрять энергосберегающие мероприятия? Кроме того, что вы сейчас научитесь поддерживать нормальную дисциплину эксплуатационную, когда вы планируете и рассчитываете реально энергосберегающие мероприятия, энергоэффективные, в том числе пассивные здания?

**ПАККА:** Я в Вашем вопросе сильно запутался. Насколько я понял, он сводится к тому, что как-то должно быть. Почему вы не действуете так, как должно быть? Потому, что мы в России.

**Ж2:** Объясняю. Мы сейчас…

**М4:** Сформулируйте вопрос У нас очень мало времени. Сформулируйте вопрос.

**Ж2:** Вопрос заключается в том, что это не совсем энергосервис. Вы видите реакцию зала. То есть, не все то, что вы показываете, является энергосервисом. Я хочу спросить у Вас в курсе ли Вы всех трендов, скажем так, по энергоактивности?

**М3:** Всех – нет.

**Ж2:** В том числе европейские требования.

**М3:** Мы маленькие и неопытные северные ребята, которые ничего не знают. Я не знаю, что Вам ответить.

**Ж4:** Спасибо. Мы понимаем, что слово энерго не все исчерпывает. Спасибо. Я рекомендую…

У меня вопрос к аудитории.

**М3:** Секундочку. Одну секундочку. Мы никого не отпустим без вопросов так же, как и без пирожков, не переживайте.

Тем людям, которые вам говорят про нулевые дома, Таня, Вы им порекомендуйте в Якутию. Там же люди приглашали. Пожалуйста, в Якутию лучше в январе. Только перед этим им скажете, сколько коньяка с собой взять, чтобы у них иллюзии, так сказать, сразу спали с пассивным домом, тогда можно говорить дальше. У нас еще 2 выступающих, поэтому просьба вопросы задавать емче. Пожалуйста.

**М4:** В аудитории есть люди, которые знают хотя бы 1 энергосервис и контракт в бюджетной сфере, который реализуется в рамках 361го закона?

**М3:** Мы об этом говорили уже.

**М4:** Нет, я говорю про бюджетную сферу. Будет интересно с Вами пообщаться.

**М3:** Василий Анатольевич, готовы, да? Мы приглашали сегодня белорусских коллег и украинских коллег, но белорусские коллеги, к сожалению, не смогли приехать. Они приезжали к нам полтора года назад, рассказывали об опыте реализации, но мы у них попросим материалы и, возможно, разместим на сайте с тем, чтобы соответственно у вас была эта информация. Дмитрий Георгиевич говорил вначале собираем все предложения, и мы будем выпускать некий обобщенный сборник по итогам нескольких круглых столов, которые были по энергетической стратегии, сегодняшний разговор и т. д., в котором мы попытаемся дать палитру оценочной ситуации необходимости коррекции энергетической политики в части того, о чем мы с вами сегодня спорим. По нашей стороне. А теперь опыт Украины. Василий Анатольевич Степаненко, заслуженный энергоаудитор и специалист в области энергосервиса и редактор очень известного портала информационного, который ведет работу по популяризации энергосбережения. 15 – 16 не больше. Я думаю, что Василию Анатольевичу есть, что сказать. Не могу ограничивать во времени, но попытаемся.

**СТЕПАНЕНКО:** Спасибо.

**М3:** Мы слушаем Вас внимательно. Спасибо.

**СТЕПАНЕНКО:** Хочу поблагодарить организаторов конференции за приглашение. Наши встречи с российскими коллегами все реже и отсюда ценнее. Когда начинал исполняться 261, то я даже рубрику в журнале «ЭСКО» завел специальную. Было очень интересно. И цели, и способ, на западе его называют performance contracting, и результаты, которые будут. Я думаю, что, судя по публикациям за последние 3 года, эта страница, которую надо побыстрее переворачивать, не удалась. Я примерно догадываюсь о причинах этой неудачи, но, наверное, надо смотреть в будущее и главным является вопрос какой же будет следующая страница? Какие цели ставит правительство Российской Федерации перед сообществом? Какие методологии, какие планы будут использоваться? Какой период планирования и каких результатов ждет? Это одна из причин моего приезда сегодня и скажу прямо, я этого не услыхал. Даже штрихов.

Но думаю, что это перспектива ближайшего времени, но двигаться дальше, имея за плечами такую серьезную неудачу, на мой взгляд, нельзя. Становится ясно, что у бюджетного финансирования, к которому мы так привыкли за последние 20 лет, есть приделы. У нас в Украине все точно так же. У нас годовые бюджеты государства и городов и регионов, краткосрочное планирование, и отсюда большая привязанность к бюджетному финансированию проектов энергосбережения. Я попытаюсь коротко буквально мазками рассказать об этой 15летней истории украинского энергосбережения. Мы так же, как и вы, только на 10 лет раньше начали энергопаспортизацию. Это была государственная политика госкомитета по энергосбережнию Украины.

Все предприятия были обязаны, причем в рукописной форме, вы пошли дальше. Уже можно было на машинке заполнять эти паспорта. У нас сама форма паспорта исключала машинопись, только рукописный. 120000 паспортов и 10 лет работы легло на полку. И примерно через 3 года после этого Российская Федерация повторила этот эксперимент, но немного короче, но с тем же результатом. У нас довольно неплохо развилось энергосбережение в промышленности в частном секторе. На государственных предприятиях его практически не было. Там, где пришел инвестор и имел доступ к банковскому капиталу, отдельные проекты вызывали даже восхищение. До финансового кризиса. После финансового кризиса энергосбережение в промышленном секторе замерло и отдельные проекты очень робкие, особенно с привлечением заемного капитала. Зато в этот период вверх пошли проекты муниципалитетов в городах. То, что мы называем ЖКХ. Больше денег пошло на проекты в теплосетях. Это у нас, как и у вас, наиболее бюджетный сектор до 80% бюджетов городов и жителей это горячая вода и отопление. И в силу быстрого роста цен на природный газ за 7 лет примерно в 8 раз выросли тарифы на природный газ а Запорожье в целом за 7 лет с 200 000000 долларов дошла до миллиарда долларов в год. Это примерно динамика, которая реализовывалась в Украине.

И, поэтому, работы в сфере энергосбережения наиболее удачные реализуются сейчас в городах. И, собственно, здесь я и хотел бы немного рассказать. Мы осваиваем новые инструменты, которые получили широкое распространение на западе. Правительство практически не финансирует каких-то проектов развития, проектов передачи опыта. Исключительно западное финансирование стимулирует и обучение украинских компаний и пилотные проекты, которые реализуются в основном на грантовые деньги и деньги тех. помощи. И деньги западных банков, прежде всего, «Ивердин» \*(06:43:45), который финансирует энергоэффективность.

И в силу того, что я главный редактор нескольких журналов, и в силу профессии я все время интересовался какова же стратегия, какие цели западного энергосбережения? И сравнивал с тем, что делается у нас. И в Российской Федерации тоже. И парадоксально, что мы идем взаимно перпендикулярными путями. Если у нас основным показателем является эта пресловутая доля энергоемкости ВВП, то запад давно перешел на прямые количественные показатели. Особенно стратегические. Достаточно взглянуть на энергетическую стратегию США или самый крупный план Европы, или его называют планом 20 20 20, там нет относительных показателей вообще. Только прямые количественные показатели на заданную стратегическую глубину.

Эти показатели сформированы на основе директив. Директивы это своего рода стратегии. Директива только генерации. Она описывает на планируемый период, какое место комбинированной выработки тепловой электрической энергии должно быть в каждой стране, в регионе четко планируется замещение выбывающих мощностей и диверсификация топливных источников на базе экономической целесообразности.

Наиболее значимым с моей точки зрения является закон «Об энергетической эффективности зданий» EPBD. Кто-то сказал о пассивных зданиях именно этот закон диктует всем странам Европы с 20го года обеспечить показатели энергетической эффективности зданий по стандарту пассивного дома. 15-30 киловатт-часов на мерт2в год. Если глянуть на немецкие стандарты, на их эволюцию, 65й год 265 киловатт-часов на мерт2 в год. Это СНИПы в Германии. В 2007 году 100 киловатт, в 2016 году с 16го года Германия переходит на пассив-хаус 15 киловатт-часов на метр2 в год. На наших глазах совершается самая крупная энергетическая революция в западном сообществе, мимо которой проходим мы. И вот, разрабатывая муниципально-энергетические планы, мы здания сектор потребления ставим на передний план. Там формируются наиболее емкие инвестиционные программы.

Мне кажется, этот опыт мог бы быть востребован в следующей странице развития российского энергосбережения. Сейчас мы завершили полуторагодовую работу по разработке муниципального энергетического плана Запорожья. Через 2 недели ее примет горсовет. Полтора миллиарда евро на 15 следующих лет, 9 инвестиционных проектов, полная термомодернизация всех жилых и бюджетных зданий, новое уличное освещение. Не меняем только столбы. Все остальное подлежит замене. И новая система теплоснабжения с принципиальным отказом от природного газа, как базового топлива, которое подорожало очень сильно. Мы замещаем его как вследствие снижения потребления, так и вследствие замены местным топливом и энергией. Эти проекты с большой базой планирования, с большой инвестиционной базой вызвали оживление среди банков, и наш мэр уже выбирает, кто будет финансировать Запорожье. Самым главным, наверное, является смена организации. Если раньше получателями кредитов в Запорожье были коммунальные компании – Теплосеть, Водоканал, то сегодня мы пришли к выводу, что они некредитоспособны. И в силу тарифной политики государства, и в силу того, что такой глубины развитие кадры профессионально коммунальные предприятия обеспечить не могут.

И мы взяли за основу опыт берлинского энергетического агентства. Это агентство работает уже около 10 лет. Оно термомодернизировало практически всю бюджетную сферу Берлина и жилые здания 1900 зданий и последовательно модернизирует коммунальную энергетику Берлина, я бы так сказал. И вот смена приоритетов, смена принципов планирования, отход от существующей в коммунальном секторе организации такой модернизации это элементы такого планирования. Думаю, что не грех всему этому было бы поучиться, прежде всего, у Европы. Там оно методически отшлифовано и уже имеет 15летнюю базу успешного применения. Когда мы ездим в Голландию или Германию, то мне становится стыдно за свою страну. Они все дальше уходят от нас и этот разрыв растет. Мы передаем это внукам и детям. Если мы не поменяем здания, то с 20го года дети начнут уезжать туда, потому что здесь в холодных зданиях, за которые надо платить по европейским тарифам, жить не захочется. Это, наверное, главный вызов, который стоит перед нашим поколением.

И, заканчивая свое выступление, я хочу сказать, что долгое время в Российской Федерации точкой роста была энергетика.

Это сильно изменило приоритеты бюджета образования, политику государства. Вмести с тем, наверное, нет ни одной страны в мире, где бы этот сектор был основным. Он является подчиненным, а основным сектором является сектор потребления, и это тоже вызов, который нам предстоит преодолеть.

Если не изменить инвестиционной политики, то внебюджетные деньги вот в эти критические сектора не придут. Сектора, где перекрестное субсидирование исключает экономическую самодостаточность проекта, сектора, куда банки идут насильно, а не естественным путем.

В этом плане интересен американский опыт, когда после первого мирового энергетического кризиса, возник большой интерес к энергосбережениям, бюджетная сфера там по-прежнему не финансировалась. Она даже не рассматривалась банками. И спустя 5 лет государство приняло закон, закон по которому бюджетное обязательство штатов и городов формируется на 10 следующих лет и является неизменным. Тогда возник термин базового года, базовой линии, и банки, поняв, что экономия за 10 лет - это совсем не годовая экономия, выстроились в очередь по кредитованию проектов, и вот наступило время для ЭСКО. Подготовка этих проектов, управление этими проектами и привело к развитию энергетического сервиса. Мы с коллегой Шомовым, в сентябре этого года в Крыму, в конце сентября, хотим организовать 2-й форум по энергетическому сервису, посмотрим, как он у нас получиться.

**МОДЕРАТОР: Спасибо большое Василий Антонович. Маленький вопросик есть прямо у меня сразу. Большое спасибо, что Вы приехали. Василий Антонович, вот несколько схем теплоснабжению по Крыму, которые Вы делали. Алушта, соответственно, несколько городов. Какие резервы Вы нащупали? Если очень коротко. Сколько там процентов? Какие видятся, может быть, решения в рамках подтверждения Вашей замечательной мысли, которая была перед этим?**

**СТЕПАНЕНКО:** В 2006 г. правительство Украины, видя развал централизованного теплоснабжения, обязало все города разработать схемы теплоснабжения, как инструмент модернизации. Несколько десятков компаний в течение 5-ти лет выполняли эту работу. Хочу сказать, что судьба этой работы, такая же, как и у ФЗ 261. Все эти схемы легли на полку, и наши схемы в том числе.

Мы сделали 25 городов, почти весь Крым. Мы в Крыму предложили городам 3 варианта: модернизировать существующую систему теплоснабжения до верхнего экономически эффективного, технологического предела. Заменить котлы старые на новые, или горелки, поставить ИТП по Симферополю. Там разомкнута система теплоснабжения. Потери теплоносителя даже трудно сказать, какие. В Киеве, например по результату энергоаудита немецкой компании 18% потери теплоносителей. Зная Киев, можете представить себе океаны кипятка.

Хочу сказать главное, эти схемы легли на полку. Мы во втором варианте предлагали заменить принцип, уйти от крупных районных газовых котельных, потому что экономическая эффективность модернизации сетей от 40 до 100 лет. То есть мы эти сети в том виде, как мы их унаследовали из прошлого, фактически потеряли. Найти банк, который вложил бы деньги в их модернизацию — его не найти. И мы решили перейти на квартальные котельные, самые современные, конденсационного типа. Вот для Алушты, Судака, Феодосии, мы этот принцип децентрализации предложили как основной. Мы его назвали умеренной централизацией.

Но самым эффективным был третий вариант схем теплоснабжения, где мы уменьшали потребность в тепле за счет термомодернизации жилых и бюджетных зданий. В третьем варианте теплоснабжение меняло свое лицо в принципе. Такое как есть, оно уже было ненужно совершенно.

Касаясь Крыма, хочу сказать, что вот история сейчас определенный вызов и для Российской Федерации тоже преподносит. Если Крым останется таким, как есть, с разбитыми зданиями, с умирающим теплоснабжением с субсидированной глубоко экономикой, то будущее нам не простит. Я думаю, самое время объединить лучшие умы, чтоб вот в Крыму попробовать самые современные не только технологии, но и финансово-организационные схемы. Там можно организовать вот с нового листа, сделать здания зелеными, по лучшим мировым стандартам. На мой взгляд, это самоокупаемо, это не требует какого-то стопроцентного бюджетного субсидирования. Западных кредитов, наверное, не будет, но можно искать восточные кредиты, я думаю, поворот вот этого вектора вполне оправдан, по крайней мере, сегодня. Крым - большая площадка для энергосбережения как политики. И потом там можно сделать то, что сделала Германия — отказаться от традиционных видов топлива и перейти на возобновляемый. В Крыму вот, как в Турции на противоположном берегу можно построить все по-новому. Ничего, что я так ответил?

**МОДЕРАТОР1: Вас внимательно слушают люди. Спасибо большое, Василий Анатольевич. Да, вопросы, пожалуйста.**

**М1:** Василий Анатольевич, вопрос такой: как Вы считаете роль мероприятия такого, как утепление зданий насколько велика? Вот разработчик с водоправил 50-го, который действует с 1 июля 2013 года в Российской Федерации считает, что текущие требования по уровню тепловой защиты зданий они позволят достичь тех показателей, которые достигает Европа и увеличивать нормативные требования нет необходимости. При этом в Российской Федерации, допустим, в Москве сопротивление теплопередачи допустимо уже там применять 1,8 тогда в той же Финляндии там больше 5 уже единиц.

**СТЕПАНЕНКО:** Такой спор в профессиональном сообществе идет и я тоже внимательно слежу за мнением коллег в Российской Федерации. Ну, первое, что я хочу сказать вот глядя на вашу инвест. подготовку мы не разделяем мероприятия в отдельные, это блоки мероприятий по зданию, где фасадная модернизация является частью. Понимаете, легко поставить и ТП, но ты при этом подрываешь экономику будущей модернизации. Фасадная модернизация уже окупится не за 12 лет, а за 28. И опыт Запада показывает, что гораздо выгоднее и гораздо приемлемее для населения, прежде всего, строители должны зайти в здание один раз. Вот, комплексная модернизация она должна, конечно же, сопровождаться капремонтом, если крыша течет, или подвал затоплен, вот, но немаловажным является архитектурное обновление зданий, немаловажным является придомовая территория, которая сегодня, прямо скажем, никакой критики не терпит. Все это должно происходить одномоментно в рамках единого инвестиционного проекта. У них есть критическая масса. Например, мы не получив годовой ставки 4%, если стоимость проекта будет меньше 100 миллионов евро.

То есть сама жизнь подсказывает, не детские садики рассматривать инвестпроекты отдельно, а аккумулировать проекты в территориальные, в пулы проектов, и заходить в банк именно с такими предложениями. Потому что банк по обслуживанию кредита несет одинаковые затраты что на миллион долларов, что на 100 миллионов долларов. В то время можно существенно уменьшать риски на крупных проектах, поддержка государства и местных властей здесь значительно выше. При этом возрождается местный бизнес, у нас строительный, в Украине сейчас лежат. А вот новый план Запорожья дает им работу на 20 следующих лет и еще надо 3 компании новых создавать. Нам местной строительной базы, 2 комбинатов явно не хватит. Вот, поэтому, мне кажется, в основе это все-таки планирование и цели, которые мы ставим. Ошибка в планировании с горизонтом планирования, с целями. З-261 дорого стоила вот в Российской Федерации, хотелось бы чтобы Вы на эти грабли второй раз не наступили. Потому, что Ваши поражения это и наши поражения.

**М1:** Прошу прощения, просто все-таки Ваше мнение: текущие требования к уровню тепловой защиты достаточны, или нет?

**СТЕПАНЕНКО:** Я думаю, российские коллеги ошибаются. Толщина волокнистого материала в Германии минимально сейчас 250 миллиметров, рекомендуют 300 миллиметров. Хотя кривая эффективности это она известна, борьба идет вот уже вот тут на хвосте. Это нормативно узаконенные требования, принятые в банковском сообществе. Если Россия в своей долгосрочной политике выберет другое, представьте себе насколько Вы будете отброшены, насколько вы будете отброшены по сравнению с западным сообществом. Я думаю, симметрия объективно необходима.

**НИКИТИНА:** Компания «Данфис» Никитина Светлана Васильевна. Мы датская компания, поэтому я полностью, так сказать, разделяю позицию Вашего подхода, которую мы пытаемся вот в России тоже реализовывать. Согласна с Вами совершенно, только вот хотелось бы услышать Ваши оценки, очень интересно, вот, конечно же, сроки окупаемости вот, например, термомодернизации здания, да, ну и, конечно, напрямую зависит от тарифа. Вот по Москве, предположим, сейчас тариф для жителей за гигакалорию 30 евро, вы слышали по Якутии там 50 и выше, да. Вот какой, на Ваш взгляд, при каком уровне тарифов это все становится, ну, вот как-то все сводится воедино, чтоб и кредит можно было получить выгодный, и чтобы, так сказать, вот это, действительно, сроки окупаемости были какими-то разумными.

**СТЕПАНЕНКО:** Я думаю, что сроки окупаемости это регулируемый параметр. Там регулируется и тарифная политика, и, прежде всего, на Западе широко применено субсидирование политически значимых проектов вот зеленой энергетики, но которая имеет коммерчески непривлекательные сроки окупаемости. Там субсидирование бюджета направлено на то, чтобы вогнать в рамки коммерческой привлекательности приоритетные проекты для государства. Опять-таки, Германия является примером для этого. Кстати, результативность этой политики. В 18 году стоимость зеленого киловатт-часа будет равна стоимости черного киловатт-часа, ну, на газу, на угле. И это значит, что мы в историческом развитии, как минимум на 20 лет отброшены от Германии. Выйдем на эти же рубежи, разольем свою энергетику только спустя определенного время после определенных капвложений. Я думаю, что вот то искусство стратегического плодирования, которым мы гордились при СССР, оно вот в эти годы оказалось утерянным.

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Про родненькие, про здания. Василий Анатольевич, садитесь.**

**М2:** Нашего уважаемого должен разочаровать Василия Анатольевича и аудиторию: не надо нам про пассивные здания. Понимаете, у нас сегодня где потери? При нормативе в Москве, допустим, 8-9 литров, так условно говоря, на квадратный метр, а у нас получается 15, 16, 18. А если нам надо выйти хотя бы на наш норматив. То есть на него мы гарантированно выйдем, а потом поедем вниз на, так называемые, пассивные здания, то экономия получится такая по все стране, которая войдет в стат. погрешность наших расходов по первичке. Ну, просто перемножьте 3 миллиарда на 5 киловатт-часов. Получится где-то 15 миллионов тонн условного топлива. А там у нас миллиард — 1,5%. Это нам подкидывает, это хорошо, вот когда мы дойдем потом, вот следующий этап уже там идти вниз. А у нас сейчас не там, у нас на очереди сидит основной расход.

**МОДЕРАТОР1: Спасибо \*(07:04:19). Ваш вопрос, он связан. Я не знаю Вашего имени. Извините, пожалуйста. Вам отвечаю, да, поэтому вот и Свете, и Вам. Мы понимаем, что этот спор очень важный. Мы в мае здесь проведем эту штуку, мы позовем Гагарина, мы позовем каждый стол. Потому что здесь все считается, здесь все считается вот этими всеми номограммами, извините за научное слово.**

**Но вы обратили внимание, Василий Анатольевич сказал цифру банковского кредита, слышали? 4. Вот тут банкиры сидели, назовите — смеяться будут от одной мысли, да? У нас не топливо дешевое, у нас деньги дорогие! При чем здесь разговоры, когда эти ребята из банков по дороге свои бабки считают. Какой бизнес в конце вообще может дальше быть с этими процентами? Тут никакие научные модели не нужны, вы понимаете эту специфику сейчас. Если политическая ситуация заставят банки с аппетитами поиграться, там резко с падением 8%, Вы же умные люди, мы попадаем в зону более-менее окупаемой термомоденизации.**

**И второй вопрос, Дмитрий Вадимович, сколько у Вас там ИТП стоит, 600 000? Где покупали? Где? В «Данфисе». Света, у Вас ИТП 600 000 стоит? Нормальная цифра, да? У МОЭКа можете за 7 миллиончиков попросить, вопрос же... Естественно, так сказать, нет, все, абсолютно реальные цены. Простите, пожалуйста, мне, коллеги, мое лирическое отступление. У нас в блоке регионалов еще остались выступающие? Вот я видел тут Калужский представитель центра энергосбережения. Руслан Марселевич? Ой, Бога ради, извините, прошу Вас, Руслан Марселевич. Сагдуллин заместитель гендиректора компании «БАРС Груп», республика Татарстан.**

**САГДУЛЛИН:** Добрый день, коллеги. Буду очень краток, попрошу презентацию, да. 3 слова про «БАРС Груп» мы IT-компания, реализуем проекты для госсектора, то есть мы работаем только с госорганами по всем отраслям. В сферу энергосбережения мы пришли из отрасли ЖКХ, по ЖКХ с нами работает около 30 регионов. Это капитальный ремонт, жилой фонд, госжилинспекция и так далее. Да, то есть, комплексная автоматизация процессов, происходящих в отрасли ЖКХ. Нас в направление энергоэффективности, собственно, привели наши заказчики, да, в регионах во многих это один и тот же орган исполнительной власти, министерство ЖКХ, энергетики, там еще чего-то.

Прежде всего? в начале мы столкнулись с проблематикой в сфере именно бюджетных объектов, да, вот пример региона не самого плохого с 13 000 объектов бюджетной сферы. Регион готов инвестировать в энергоэффективность бюджетные деньги, однако ни в одном регионе бюджетных денег не хватает, это все прекрасно в этой аудитории понимают и все вот эти слухи, разговоры о том, что и субсидия федеральная будет выделяться только под проекты с внебюджетным финансированием. Нас это все подтолкнуло к созданию региональной системы, которая позволит вопрос там энергосбережения, энергосервис, как явление, сделать массовым и масштабным.

Наверное мы, как IT-компания опережаем здесь нормативно-правовое регулирование, да, где-то забегаем вперед, но это все навеяно не нашими там IT-шными амбициями, это навеяно позицией регионов, готовых идти вперед и там не смотря на всю проблематику с законодательством, со схемами финансирования и так далее. Есть регионы, которые готовы двигаться в этом направлении массово и у них как бы до этого момента инструментарий был достаточно слабый кроме там АДМ-Ресурса. Если говорить о каком-то масштабе в массовых процессах нужен однозначно IT инструмент, который позволит управлять все вот этой массой информации, всеми объектами в регионе. Был пример региона, где 13 000 объектов бюджетной сферы, да, если туда добавить еще более 20 000 объектов многоквартирных домов, промышленный сектор, то всем этим массивам без какого-то IT инструментарий оперировать невозможно, это, думаю, тоже все понимают.

Предыдущие информационные системы вот по секторе используемые, да, в этом направлении, они все ориентированы на сбор отчетности для там, прежде всего, из энергоэффективности, про которую сегодня задавали вопрос, да, вот Якутия справедливый вопрос задала: а будет ли федеральная ГИС «Энергоэффективность» то-то, то-то. Вот на это я ответить не могу, могу лишь прокомментировать как компания, работающая в IT сфере. Знаем, что все федеральные системы, они заточены под какие-то федеральные задачи, федеральные показатели и специфику регионов учитывают очень слабо. Мы, компания, которая работает с регионами, привыкшая под каждый регион индивидуально подходить, понимаем, что в каждом регионе система все-таки должна быть своей, хоть и там основанной на тиражном каком-то решении. Такое тиражное решение сейчас есть.

Первое, что оно из себя представляет, да, мы вбираем в себя всю информацию, имеющуюся в регионе, если есть в регионе какая-то база по проведенному энергоаудиту в электронном виде, да. Эта информация ложится в систему, из системы ЖКХ мы ложим информацию, из финансовых, бюджетных систем, все это аккумулируется и основная задача, основной инструментарий по работе с этими данными это анализ именно инвестиционной привлекательности этих объектов, да, которые у нас доступны. Та информация, которой не нашлось в начале внедрения, у нас есть широкая там богатая практика по сбору данных, по организации сбора данных в любой отрасли, да, и ЖКХ энергетика здесь не исключение. То есть это такое административно- организационное решение регламентов, которые внедряются на территории субъекта.

Есть инструментарий контроля как региональных программ в сфере энергосбережения, да, то, что касается бюджетной сферы, так и инструментарий контроля мероприятий, вплоть до объекта, вплоть до каждого энергосервисного контракта. Потому, что для госоргана одна там стадия это как-то сдвинуть с места регион, да, и там расшевелить бизнес. А другой вопрос — это контролировать во что все это выливается, какой все-таки эффект, какая эффективность и какой потенциал дальнейшего движения. Вот такой инструментарий тоже в системе есть. Мониторинг, в части, там сбор отчетности это понятный там уже давно всем инструмент и аналитический инструментарий в системе также развит широко. То есть мы уже столкнулись там с рядом методик, которые энергосервисные компании используют для какого-то экспресс анализа объектов, с которыми можно работать, для выявления там первой очереди, которую стоит инвестировать целесообразно, вторая и третья. Это все тоже в системе как бы реализовано.

Основной момент, который система там взяла в основу, да, это все-таки открытость. Многие ведомственные системы независимо от отраслей, они все-таки очень долго, или навсегда остаются ведомственными, да. То есть там информация закрыта, используется внутри отраслей исключительно госорганами. Мы помимо инструментария вот такого бэк-офисного для ведомства с системой, пропагандируемой, это, опять таки тоже не наша идея, это позиция руководства Республики Татарстан, там, где мы эту систему сейчас начинаем пилотировать - это открытость, да, только что и говорю. Если мы внедряем такую систему, которая в себе имеет всю вот эту информацию, про которую я говорил, и не только на старте, но и в процессе, да, когда уже исполняются какие-то контракты, это все имеет потенциал превратить ее в некую площадку, в которой работали бы все участники рынка. Не только сами энергосервисные компании, это и финансовые институты, это и эксперты, опять, таки финансисты, эксперты по инженерии, да, которые могут предлагать оптимальные решения для конкретных проектов, для конкретных отраслей и там наборов каких-то объектов. Здесь и участие граждан немалую роль может сыграть, особенно там в направлении многоквартирных домов, да. Здесь вот позиция аналитического центра, он нам очень импонирует и мы готовы в регионах эту тему тоже со своей стороны подпитывать. То есть мы за открытость, если вот здесь, в основном, наверное, сейчас уже так больше компаний из бизнеса, с вами мы готовы сотрудничать в части использования каких-то методик, которые вы сами хотели бы видеть в этом открытом портале, да, региональном, обмениваться контактами.

Время, наверное, больше отнимать не буду, давайте следить за развитием проекта после реализации его в Татарстане. Я думаю, на следующих круглых столах уже поделимся конкретными результатами. Спасибо.

**МОДЕРАТОР1: Большое, Руслан Марселевич. Вопросы какие-то возникли? Я хочу поблагодарить Вас за Ваше очень конкретное и четкое выступление, и сказать, что некую подачу, которую Вы дали в рамках интеграции единства, Вы в конце очень хорошо упомянули, что поддержка жителей важна. Да, об этом и Дмитрий Вадимович говорил там о сложности в этой связи, да, и Нижегородские наши коллеги упоминали. Мне вспоминается одна из конференций какое-то время назад и вот немцы выступают и, так сказать, активно нас пропагандируют так же, как Василий Анатольевич за зеленую энергетику. Да, 20, 20, 20, что не будет ни одной атомной станции в Германии через какое-то время, ну, я энергетики, эти все атомные станции еще поживем, увидим. Но, ключевую вещь, которую они произнесли при этом — это дорого, но в обществе есть компромисс относительно того, что страна будет иметь. И Вы, как человек, живущий в республике, которая очень ценит и знает силу компромисса, мы должны с Вами понимать, да, что если есть компромисс у народа, то народ свернет горы и это очень важно. Спасибо Вам за то, что Вы на эту мысль обратили внимание и я хотел бы этой мыслью поделиться с коллегами еще раз, взять пас, который дал Василий Анатольевич. Вызов мы приняли и по этому вызову мы идем, и это наша работа, мужская работа и мы будем делать ее так, как мы умеем. В этой связи мы постараемся сделать все возможное.**

**Ну как бы подводя краткий полу итог. Региональная секция, я скажу, что мы на этом не заканчиваем, мы плавно переезжаем 16-17 апреля в Екатеринбург, приглашаем всех, у кого есть возможность доехать в Екатеринбург на Всероссийское совещание технологий энергосбережения. Наберите в сети слово «карат» и слово «апрель». И там будет программа, там же будут секции, на которых мы тоже переносим, собственно говоря. Мы как бы продолжаем региональную часть на этой площадке и по итогам вот этих 2 сообщений одновременно с 20 марта, когда энергоаудиторы собрались здесь и интегрировались в единую такую силу, мы будем выпускать, собственно говоря, такой вот обобщенный аналитический сбор.**

**Василий Анатольевич, к сожалению, ведомством правительства стратегии заниматься некому, поэтому стратегию должны подсказывать правительству мы с Вами. Поэтому мы призываем Вас стратегию из головы приносить в электронную почту и направлять в адрес наш, Дмитрий Юрьевич уже говорил нашу почту, а мы будем ее переплавлять в печатное, так сказать, издание с которым мы будем дальше двигаться. Мы пишем стенограммы всех мероприятий, мы готовы Вам их предоставить, мы выжимаем опыт, кристаллы и крупинки опыта, которые мы здесь слышим, распространяем его дальше, двигаем, собираем его и двигаем его вперед. И как бы мы не критиковали Минэнерго и как бы Минэнерго не читало нашу стенограмму постоянно, естественно, мы понимаем, что министерство тоже кружится, оно тоже старается учитывать мнение экспертов, об этом даже сегодня говорил Алексей Иванович Кулапин и, собственно, мы эту работу тоже видим. Но министерству, как никогда, нужна выжимка четкая, структурированная, аргументированная, логичная выжимка из нашего опыта, который можно переносить на другие элементы, участки, регионы и другие сектора развития экономики. Вот такой вот краткий полу итог я хотел бы так сказать и на этих словах перебросить мяч Дмитрию Юрьевичу для завершения нашей сегодняшней программы. Спасибо.**

**МОДЕРАТОР2: Спасибо, коллега. У нас на самом деле осталась самая, я считаю, интересная секция, потому что в зале уцелели профессионалы из профессионалов, тот, кому интересно. Тот, кто пришел отметиться «Да, был в аналитическом центре, да, была конференция, выступали федералы», они уже давно разъехались по своим делам, которые для них более важны. Бываю систематически на таких мероприятиях, хочу сказать, что вот до конца досиживают те люди, которые болеют душой за то дело, которое они сделали и вы как раз такими людьми и являетесь.**

**Сейчас предложение: не прерываться на перерыв, помнить о том, что булочки и все прочее ждут нас только до 7 часов, вот потом, к сожалению, рабочий день у обслуживающих подразделение будет закончен, поэтому наша задача вот оставшееся время потратить с максимальной эффективностью. У нас еще много докладчиков и у докладчиков эта важная информация, эта информация даже нужна, может быть больше нам, чем вам и чем самим докладчикам. Поэтому я, к сожалению, вынужден буду жестко выдерживать регламент, да, помня о том, что там есть еще чего съесть и коллеги все хотят домой идти в ограниченное время. Хотя, мы с вам, я уверен, что до 8 часом можем вполне поговорить и ничего плохого ни для нас, ни для дела от этого не будет.**

**Тогда по участию в бизнес сообществе, да? Давайте, наверное, начнем. Вадим Викторович, видимо куда-то отбежал. Хорошо, ну, видимо, да, у него какие-то более важные дела, но в то время у него, да, от их с утра завел в школу и уже был около 9 часов здесь сидеть до 18.00 и еще детей со школы надо забрать. Тогда Шомов Петр Аркадьевич, член правления саморегулированной организации некоммерческого партнерства, дальше очень сложно. Давайте, прошу Вас.**

**ШОМОВ:** Уважаемые коллеги, добрый вечер. Хотел выразить благодарность аналитическому центру, Дмитрию Юрьевичу, что организовали хорошую площадку, действительно, где присутствует элемент настоящей демократии, где люди могут высказывать абсолютно разностороннее мнение, причем, очень в такой приятной интеллигентной форме. И самое главное, что действительно после всех наших выступлений вы проделываете вот эту черновую работу, делаете стенограммы и доводите, пускай противоречивые, разные мысли, до органов и Государственной Думы, и правительства. Ну, чтобы понимать что представляет наш совет энергоаудиторских сервисных фирм и газовой промышленности, это сейчас уже более 80 энергоаудиторских фирм, около 5 компаний занимаются в том числе и энергосервисом, и наша жизнь началась с 2003 года. Ну, основная тема моего доклада — это «Итоги направления повышения энергетической эффективности Российской Федерации». И главным направлением, как, прежде всего, профессионалов, как людей планеты Земля, мы видим, что энергия и вода это главный ресурс природы и человека, которые в ближайшее время будут основным источником, в общем-то, и борьбы, и конфликтов, и повышения технологий.

Поэтому нашим постулатом является что энергетические целевые ресурсы они являются народным достоянием и в связи с этим государством Российской Федерации должны быть сформированные действительно национальные идеи. Это энергетическая безопасность страны, это ресурсы энергосбережения, это техническое перевооружение и модернизация, в том числе и ЖКХ, и ТЭК, и промышленность. Это повышение экологической безопасности и улучшение экологии, и повышение, в целом, качество жизни людей. Поэтому целью нашей совместной работы должна стать, ну, достаточна большая продуктивная работа, это от экономии энергетических строевых ресурсов к энерготехнологическому перевооружению, улучшению экологии и улучшению качестве людей в России.

Свой доклад я хотел бы разбить на 5 частей. И вот 1 часть — это существующее положение на 31 марта 2014 года, на сегодняшний день. И хотелось бы сказать, что хотелось бы подвести все же итоги не четырехлетней работы в области энергоэффективности, а с 90го года с 12 июня, когда Российская Федерация стала независимым государством. Так вот, все, что было сказано посылом, что все же энергетический ресурс является достоянием народа Российской Федерации, к ним нужно, конечно, относиться бережно и использование их оно должно являться действительно национальным достоянием для будущего поколения. Ну а теперь что мы смотрим: что доля ВВП Российской Федерации за счет продукции ТЭК составляет более 50 процентов. Сейчас принимаются и законы, и постановления правительства, в том числе ФЗ 261, внесенные в него дополнения , что учет и контроль эффективности использования ТЭР во всех сферах деятельности Российской Федерации, в том числе в составлении энергетического паспорта и отчетных материалов. Все это, конечно, правильно, и правильные посылы. Но в настоящее время мы имеем внутренние и внешние противоречия между производителями и потребительными ТЭР сырья. Нет стимулов и рычагов повышения качественной энергоэффективности. Ну вот эти противоречия мы, действительно, для себя формулируем так: ТЭКу выгодно производить как можно больше энергетических ресурсов, продавать их за деньги, опять же, нам, потребителям. В то же время, производители, или потребители энергетических ресурсов промышленности они вот эти вот сверх цены за каждую свою продукцию, в итоге наша продукция становится не конкурентоспособной.

Но вот то, что сказал Василий Анатольевич рыночный механизм не смогли качественно повысить энергоэффективность ТЭК, промышленность, ЖКХ, объектов социальной сферы. Не модернизированные, не технологические, не перевооруженные промышленности не в состоянии конкурировать с мировыми производителями за исключением военно-промышленного комплекса. Ну и положительный момент, конечно, в связи с тем, что в крупных городах у нас доля промышленности значительно уменьшилась, у нас улучшилась экология в этом направлении. Но, в то же время, вот эти транспортные коллапсы, вредные выбросы от автомобилей эту экологию ухудшают.

Ну вот, переходим ко в 2 части: как мы ведем постановку задачи на период 2014-2035 год. Это, прежде всего, энерготехнологическая модернизация промышленности, ТЭК, ЖКХ на основе системного анализа и методов математического моделирования. К решению этой задачи необходимо привлекать энергоаудитовские организации, которые вот в настоящий момент они набрали, в общем-то, я считаю, что силу. Вот эта пена, которая образовалась в первые моменты, она ушла и мы все знаем, что энергоаудитовские организации это инжиниринговые компании, они привлекают в свой состав и науку, работают и кандидаты технических наук, и доктора наук, тесное общение с ВУЗовской, академической наукой. Поэтому мое глубокое убеждение, что энергетические обследования должны остаться обязательными. Саморегулирование, про которое пытаются критиковать, что его нет — оно наступило, не во всех СРО, но оно наступило. И необходимо распространять вот этот положительный опыт.

Третье. Необходимо консолидировать ответственность энергоаудитовских организаций, саморегулируемых организаций и заказчика работ за разработку энергосберегающих мероприятий за разработку техник экономических обоснований. А вот энергетическому паспорту и отчетным материалам необходимо придать статус финансовых документов с подкрепленной юридической силой. Вот этот момент он очень важен, когда вот такое консолидированное сообщество, энергоаудиторы, как профессионалы своего дело, саморегулируемых организаций несет ответственность за профессиональные сообщества. И заказчики поймут действительно, что с этим документом можно выходить в любые финансовые институты, тогда действительно для всех дело сдвинется с мертвой точки. Необходимо разработать прозрачный механизм по стимулированию и наказание за неэффективное использование ТЭР и сырья во всех сферах деятельности. Для достижения наибольшего эффекта необходимо начать, конечно, с крупных потребителей топливо-энергетических ресурсов. И я не буду повторять тот доклад Василия Анатольевича, но он правильно выделил, что необходимо в городах брать крупные сектора, крупные районы, крупные объекты и модернизацию проводить их целиком. Что же касается нашей промышленности, мы почему-то про нее забываем, ее надо нам поднимать и спасать.

Третье. Механизмы стимулирования и контроля. Ну, мы в свое время работали РЭКами и мы все же считаем, что РЭКи необходимо наделить полномочиями и контроля, и функциями за соблюдение снижения потребления ТЭРа на основе того же энергетического паспорта, введения плановых норм и регулирование снижения ТЭР по отраслям промышленности, ТЭК, ЖКХ регионов. Это опять же о чем в Советском Союзе мы отлично все знали. Устанавливались целевые показания на 5, на 10 лет и если мы знаем, что килограмм условного топлива на производство чугуна сейчас, например, у нас составляет порядка 900 килограммов.

То есть, это тонна на тонну, то сейчас в современных японских работах этот показатель на 20-25% ниже. Пожалуйста, вот это вот есть целевые показатели, мы их знаем. Понятно, что есть среди этих показателей абсолютно нереальные, что мы знаем муниципальные котельные, где КПД 85%. Мы прекрасно понимаем, что резерв там составляет 5-7% максимум. Но, опять же, мы должны рассматривать это все в системе. Это котельная, это тепловые СЕДы, это потребители. И если вот мы произведение вот этих КПД и берем, то оно составляет действительно, вот те цифры, резервы экономии порядка 40-50%, но надо это смотреть опять же системно. **19-ым постановлением** правительства у нас на счета очень хорошая робота, это разработки схем теплоснабжения.

Некоторые роботы, они сделаны просто очень хорошо, но в районах, мелких городах, конечно, эти работы ну, хромают. Вот это вот одно из направлений. Необходимо рассматривать также вопросы по снижению абсолютных и удельных значений потребления топливно-энергетических ресурсов относительно базового периода, необходимо снижать закупочные цены потребителей ТЭР или устанавливать иные льготные условия. То есть необходимо вырабатывать тот механизм. Почему, непонятно почему у нас цена на топливо не может меняться для тех и промышленных предприятий, и для бюджетных организаций, если они реально занимаются вопросами энергоэффективностью энергосбережений.

Эта цена должна быть плавающей. Ну, и то, что сегодня неоднократно говорилось, это корреспондируется, наша банковская система не готова финансировать масштабные проекты. Наши деньги действительно очень дорогие. И действительно у нас созрела необходимость создать национальный банк эффективности и модернизации. Как он будет выглядеть, это вопрос сложный. Но, не должны быть кредиты на данные благородные цели дороже ставок рефинансирования плюс 0,5%.

Четвертое. Механизмы направления по модернизации энерготехнологических схем на основе энерготехнологий. Мы предлагаем механизмы и принимаем решения, должны быть, иметь синергетический эффект. Создание ключевых центров энерготехнологий, которые трансформируют в смежные области промышленности ТЭК и ЖКХ. Ну, здесь я просто, несколько направлений, которые могут быть.

Ну, например, разработка строительства газотурбинных двигателей с КПД выше 45%. Что это дает, вообще, для нашей экономики? Ну, как вы знаете, если из цикла Карно энергетики, то температура КПД определяется как 1 минус Т2 деленное на Т3. То есть, мы должны понизить температуру холодного источника и повысить температуру горячего источника. Ну, вот в газотурбинной промышленности есть проблема, что мы температура высокой держать не можем. У нас нет качественного металла, который бы выдерживал эту температуру. Лопатки просто начинают сгибаться.

Дальше, если взять рыбинские моторы, то, ну, к сожалению, некоторые технологии действительно еще древние, то есть шлифовка вот этих лопастей происходит вручную. Хотя мы уже по телевизору все видим и вообще, есть 3D-принтеры. Потом есть, так называемые, ну, Анатолий Борисович Чубайс занимался и нанотехнологиями, где нам нужны принципиально новые материалы для создания таких машин. То есть, это открывает отрасль и как для науки, техники и создания перспективных, вот этого вот оборудования. Но это оборудование должно быть наше. Я, честно говоря, абсолютно не заинтересован, чтобы мы модернизировали отечественную промышленность и отечественный сектор ЖКХ за счет Сименса. Да, в Москве и Подмосковье сейчас, пожалуй, существует ПКУ Сименса, они отлично работают, а ниши почему-то нет. То есть здесь вот, как раз, вот этот вот синергетический эффект. Он дает и в авиастроении.

Почему мы сейчас утаим на обоймах? Ну, вопрос простой, но ответ тоже. Да, извиняюсь, я сейчас заканчиваю, ну, немножко не сейчас 5 минут еще. Хорошо, тогда переходим. Теперь, практический вопрос. Ну, вот что мы должны сделать в качестве повышения эффективности нашей роботы как энергоаудитора? Ну, вот нами предложена эта совместная работа велась, и в том числе, с Министерством энергетики, проект дорожной карты, где сверху обозначены целевые показатели, которые мы должны достигнуть. Ну, здесь еще к 30-му году, это снижение потребления энергоресурсов на 40% к 20-му году и 2 документа. Основным является энергетический паспорт и энергосберегающие мероприятия. И вот эти энергосберегающие мероприятия в этом энергетическом паспорте не выдерживают никакой критики и инвесторы говорят, что этими паспортами мы не можем пользоваться.

Поэтому, мы считаем, что как и для бюджетной сферы, так и для не бюджетной сферы вот существуют вот эти 4 пункта, например, формирование у заказчика объекта обследования и формирование цены. Что касается вот, для бюджетной сферы, это самый больной вопрос. Это 94-ый ФЗ, это сейчас 44-ый ФЗ. Пока не будет сформирована объективная цена, за которую можно сделать качественную работу, то результата энергосберегающих мероприятий ожидать и не приходится. В таком случае, действительно, либо мы эту работу не проводим, либо, все же, мы добиваемся, находим те средства и государство выделяет те средства для того, чтобы выполнить качественно документ.

Ну, здесь отдельным моментом я бы хотел обратить внимание, что заключение договоров в ряде СРО предусмотрено, что договора визируются СРО. Безопасность, вот обеспечение вот этого муниципального контракта, когда у нас идет демпинг. И если СРО не подписывается под этим документом, то он приостанавливается. Но, после выполнения энергоаудитором, энергоаудиторской организацией нам необходимо профессиональному сообществу, конечно, вот на основе вот этого саморегулирования, что сформировать. Нам необходимо сформировать требования к учебным центрам и к программам, требования повышения квалификации наших специалистов. То есть, это не учебные центры, не, даже, Министерство Энергетики, а вот профессиональные сообщества СРО должно определить, чему учить и как учить при повышении квалификации наших специалистов.

Ну и, конечно же, вот здесь есть еще один блок. Мы, как профессионально сообщество должны очень внимательно отнестись к нашим отчетным материалам. А сейчас это и энергетический паспорт, и отчет. Который должен пройти очень жесткую экспертизу внутри саморегулируемой организации так, чтоб вот эти энергосберегающие мероприятия, вошедшие в энергетический паспорт, были действительно легитимными документами. И инвестор, на основе их, хотя бы представлял реальные экономические эффекты, которые он может получить.

Ну, и последнее, что я хотел бы сказать, что еще раз повторить, что энергетический паспорт должен стать, действительно, паспортом, паспортом, который у нас у всех находится как у гражданина. А для промышленного предприятия и от юридического лица – этот паспорт должен быть документом, на основе которого инвестор может внедрять вот эти вот энергосервисные контракты и, уверенно получать свою прибыль. Спасибо за внимание!

**МОДЕРАТОР:** **Вопросы, только в микрофон. Пожалуйста, 2 шага сделайте.**

**ШОМОВ:** Я могу сказать просто громко. Скажите, пожалуйста, вот у вас прозвучало, что вот обследование, паспорт, потом вот энергосбережения и непосредственно контракт. Я сейчас, наверно, брошу дохлую кошку в аудиторию, но все таки, вот как практика энергосервиса 100 раз встречался я. Сделал хорошую компанию, вроде даже неплохой паспорт, но когда я прихожу с энергосервисом и еще раз обследуюсь, ну я же не кому не верю, разумеется, я нахожу реальные расхождения между паспортом и то что есть в реальной жизни. После этого у меня возникает вопрос, ну, Бог с ним, деньги не заплатили, это были их деньги, я тут свои, естественно обследую. Но, все-таки, то есть паспорт делается не всегда с известной степенью достоверности. Может быть, в чем дохлая кошка, все-таки имеет смысл сделать отдельное СРО, ваше мнение, которое касалось бы именно энергосервиса. Или в состав вашего там энергоуправительных СРО сделать по обследованию. Вот как вот урегулировать тот вопрос, когда паспорт, все-таки, действительно еще не до конца на 100% соответствует для дальнейшей работы?

**ВИКТОР ПЕТРОВИЧ:** Хорошо, я частично ответил на ваш вопрос…

**МОДЕРАТОР: Виктор Петрович, да, нет.**

Виктор Петрович: Предложение такое, что я считаю, что профессиональная энергоаудиторская организация должна в конечном итоге трансформироваться в консалтинговую компанию по сопровождению энергосервиса. И, саморегулируемая организация за те проекты, которые разработаны и прошли экспертизу внутри СРО с вероятностью, с погрешностью, будем говорить, 15-20% гарантирует, что вы здесь получите эффект. Погрешность всегда будет.

**М1:** \*(07:41:20).

**МОДЕРАТОР: Тема, которая понятна, у нас был отдельный круглый стол по этой теме. И, в принципе, если необходимо, мы можем еще вернутся и провести ну, наверное, уже не в мае, в июле очередной круглый стол и посмотреть трансформацию. Вопрос, пожалуйста.**

**Ж1:** Я хотела бы сказать, что вот вопрос о статусе энергопаспорта он в том изображении, как вы сказали, довольно спорный. Дело в том, что потенциал энергосбережения можно, как минимум, разделить на 3 вида потенциалов, это теоретический, рыночный и…

**МОДЕРАТОР: Вопрос, коллеги, вопрос.**

**Ж1:** Вот, поэтому…

**МОДЕРАТОР: Вопрос.**

**Ж1:** Я не вопрос, я просто хочу сказать, что, выразить свою позицию, что не согласна с тем, как представляется роль энергопаспорта. И энергоаудитор не должен ни в кого вырождаться. Энергоаудитор должен оставаться энергоаудитором.

**МОДЕРАТОР: Спасибо! Так, Алексей Юрьевич, уложитесь в 5 минут?**

**ГОРОХОВ:** Спасибо!

**МОДЕРАТОР: Спасибо! Спасибо, Петр Аркадьевич.**

**ВИКТОР ПЕТРОВИЧ:** Коллеги, еще одна ремарка. Василий Анатольевич озвучил, да? Мы 2 года назад в 12-ом году проводили первый международный энергосервисный такой симпозиум. Я приглашаю вас тоже принять активное участие по его подготовке и во всяком случае мы, нашем СРО беремся подготовить именно основные векторы по модернизации Крыма, как энергоэффективного региона.

**МОДЕРАТОР: Спасибо, я думаю с учетом того, что сегодня создано министерство развития Крыма, которое возглавил не самый, скажем, последний замминистра экономического развития, ваши предложения вполне могут быть кстати.**

**Алексей Юрьевич, пожалуйста, 5 минут.**

**ГОРОХОВ:** Можно презентацию? Ассоциация НАППАН, Алексей Горохов. Добрый день, уважаемые коллеги! Я, исполнительный директор Национальной ассоциации производителей сэндвич-панелей из ППУ «НАППАН». Наша ассоциация была образована не так давно, в 2012 году. На текущий момент в ассоциацию входят 12 компаний, которые покрывают весь жизненный цикл производства сэндвич-панелей, начиная от поставки оборудования, компонентов для производства сэндвич-панелей, ну и, собственно, самих сэндвич-панелей и изоляционных плит ППУ.

Что касается материала, то, в принципе, этот материал давно известен, эти конструкции применяются широко. Основным преимуществом применения сэндвич-панелей ППУ является высокая герметичность. Существует понятие, что, ну очень активно продвигается в профессиональной среде, что стены, дома должны дышать. Но, наш продукт, собственно, обладает такой герметичностью, что он требует в установки обязательно вентиляция. Вот, мы считаем, что дышать должны, прежде всего, люди, а стены и дома – это уже противоречит принципам энергосбережения.

Хотелось бы отметить небольшую, как бы, не все правильно понимают энергоэффективность и энергосбережения, но это, наверное, не для этого аудитория, но все же. Когда речь идет о, действительно требованиях обеспечить высокую энергоэффективность, корда затраты энергетические напрямую ложатся на себестоимость конечной продукции. Как это происходит в промышленных холодильных камерах, используется, именно материла ППУ. Потому что он обладает определенными свойствами, это самая низкая теплопроводность среди конкурирующих материалов на рынке и высокая пара водонепроницаемость.

**МОДЕРАТОР: Алексей Юрьевич, аудитория немножко нецелевая, да? То есть, тут конечно профессионалы в сфере энергосервиса, но я попросил бы Вас говорить не о сравнительных характеристиках тех материалов, которые вы используете, а о предложениях по…**

**ГОРОХОВ:** Я сейчас подхожу уже к этому моменту. Обращаю внимание, на слайде приведена динамика по рынку сэнедвич-панелей ППУ, обращаю внимание на бурный рост с 2010 года. Это связано, прежде всего, с внедрением новой технологии, которая позволяет выпускать пожаробезопасные сэндвич-панели с ПИР-утеплителем. И именно в это время мы начали разбираться с темой технического регулирования, и начали. Собственно, думать об организации ассоциации, и ассоциация создана, потому что мы, к сожалению, не приняли участия в работе экспертного сообщества по переводу строительных норм и правил в новый статус сводов правил. И, только на текущем этапе в эту работу включаемся.

Обращаю внимание на замедления роста. Мы это в прямую связываем с техническим регулированием в области энергоэффективности. Если сравнить долю материала ППУ на российском рынке, то она на текущий момент составляет 26%, на рынке Европы это 63% по сэндвич-панелям. Система технического регулирования на наш взгляд, достаточно не плохо выстроена вверху, то есть цели декларируются абсолютно правильно, федеральный законы приняты хорошие, все проблемы, которые мы видим это на уровне сводов правил с НИПов, ГОСТов, то есть в самом низу системы.

Когда государство Финляндия декларирует, что занимается вопросами энергоэффективности, она за 30 лет повышает уровень тепловой защиты, уровень требуемой тепловой защиты зданий более, чем в 2 раза. Это с 1976 года по 2010 г. И соответствующая доля на рынке нашего теплоизоляционного материала составляет 65%. Когда в Российской Федерации говорим, что занимаемся вопросами энергосбережения, мы, наоборот, понижаем требуемые нормы тепловой защиты зданий.

И, небольшая оценка. Почему хотелось бы отметить, что такое понижение, оно помимо того, что наши нормы исторически гораздо менее требовательны к уровню тепловой защиты. Примерно в 2 раза ниже, чем в той же Финляндии. Но, независимо от этого, они еще понижаются, небольшая оценка того, какой эффект изменения системы технического регулирования в области энергоэффективности мы посчитали для нашего рынка. На текущий момент это составляет, если взять нормы Финляндии и применить на рынке Российской Федерации, то это сегодня уже 12 миллиардов рублей.

Какие варианты мы видим изменения ситуации? Мы, собственно, прорабатываем эти вопросы. Очень хорошо, что аналитический центр тоже обратил внимание на данную проблему, и, как уже говорилось, в мае будет она широко обсуждаться. Но, мы видим еще другие варианты возможного развития событий. То есть, помимо изменения того же свода правил **50-го**, существуют, как бы определенные предпосылки для разработки нового свода правил, которые будут вводить повышенные требования к уровню тепловой защиты.

Спасибо за внимание!

**МОДЕРАТОР: Алексей Юрьевич, дорогой! Даже не буду сейчас видите ли вы здание с 4-мя Р, там с 3-мя, да, сейчас не об этом. \*(07:50:40) сидит, не даст соврать. 2 недели назад мы были на конференции АВОК и, вот профессор Васильев, которого трудно заподозрить в путаности, он говорил там вся пеня и \*(07:50:53). Впервые известный специалист в области, там не знаю зданий, стыдливо сказал: «Мы получили данные и это не одно здание, не 2, не 3. Мы получили данные, сейчас по десяткам зданий, построенных с лучшими Э, с соблюдениями структуры 50, со всеми стенами там с трешками. Все эти здания вместо 95-ти кВт/час, употребляют 145». Сказал со странной улыбкой. «И мы не можем понять, в чем дело», - сказал профессор Васильев.**

**Создан специальный клуб, который у нас здесь 20-го числа был, в задачу которого входит стекло визором так проводить и смотреть, что же в этих зданиях-то не то? А может, эти здания не знают, что они энергоэффективны? Может им просто никто не сказал? А у МОЭКа есть другое мнение по этому поводу, издыхает эффективность. Может быть не путем больше сэндвич-панелей, Леша, и все-таки в том, что это ваш бизнес? Может быть, строить просто нужно будет больше, и тогда если мы поднимем стройку больше и людям дадим нормальное жилье. Люди вот возьмут сэндвич-панели, но им стены нужно сделать меньше. Нет ответов на этот вопрос. Ни в коем образе я вас не противоречу, поэтому я и говорю, что назрело уже на столько, что мы готовы на наших площадках переносить. Спасибо, вам говорить, понимаете? И будем аргументировано, ну, май-июнь, естественно, вас известим.**

**Я задал вопрос, скажите, если вам есть что сказать.**

**ГОРОХОВ:** Спасибо большое! Безусловно, это одно из мероприятий надо рассматривать все в комплексе. Но, снижать требования, мне кажется, это не правильно, уровня тепловой защиты, как минимум.

**МОДЕРАТОР: Спасибо! Да, пожалуйста.**

**М2:** Перевести ее на русский… Структура этого… написана основополагателями этого бизнеса канадцем и американцем Ширли Хенсон. Например, писал по России. Я настоятельно рекомендую это бы позволило \*(07:53:16) как в течение 20 лет рос и развивался бизнес, какое место он сегодня занимает в обществе, какие его объемы и структура бизнеса, какие фокусные точки. И всего, что опубликовалось в последние годы, вот эта книга мне представляется для российского сообщества, которое не видит, что происходит, наиболее значимой.

**М3:** Спасибо за предложение, но…

**МОДЕРАТОР: Спасибо!**

**М3:** Я боюсь, что просто фонды аналитического центра, поскольку мы организация бюджетная и живем на бюджетное финансирование, не позволят осуществить этот перевод. Хотя, там деньги небольшие и польза…

**М4:** \*(07:54:05)

**М3:** Ну, работа переводчика это не так дорого, как авторские права. Здесь авторские права вполне, я думаю, реальны.

**МОДЕРАТОР: Спасибо! Коллеги, если вопросов больше нет, то я думаю Банников Вадим Викторович. Спасибо!**

**БАННИКОВ:** Добрый вечер, уже коллеги! Нас не так много осталось, видимо остались энтузиасты. Сегодня были интересные доклады, но, мне кажется, не хватало во всех этих докладах небольшой изюминки. Ну, по поводу предыдущего доклада, наверное, вам стоит в Институт строительной физики обратиться, там вас господин Гагарин очень быстро поправит с коэффициентами, с панелями и т.д. и т.п.

Что хотелось бы сказать? У нас сегодня большая конференция и сейчас у нас круглый, панельная дискуссия, посвященная привлечению не бюджетного финансирования энергосервиса. Когда мы начали разбирать, ну в частности я вот с Петром Аркадьевичем встречались и неоднократно начали разбираться, что же произошло у нас 2009-ом, 10-ом, 11-ом году, почему нет, не работает энергосервис? Именно в бюджетной сфере. Если он заработал, то это только лампочки, освещение, может быть где-то… До тепло мы только-только начали подбираться, спустя 5 лет, и то, не факт что у нас все заработает. Рассчитывать на энергообследования, на энергетические паспорта в том виде, в котором они есть. Ну, это безумие и не стоит обольщаться. Почему энергопаспорт не может быть принят энергосервисной компанией? Давайте называть вещи своими именами.

Энергетический паспорт по 182-му приказу - это энергетическая декларация. Ни больше, ни меньше. Она стоит ровно те деньги, которые были заложены, которые были потрачены на это, на эти паспорта, условные паспорта. Энергетическими обследованиями занималась не так много организаций. И в бюджетном секторе такими обследованиями, практически, нигде не занимались, ну может быть, Тюмень у нас выделится. Хотя там, наверное, изначально, сначала были мероприятия, потом уже были обследования для обоснования тех или иных мероприятий по бюджету.

Если мы начнем разбирать, а что же происходит, да, вот сегодня Владимир сказал, что школа, есть директор школы. Одно школа для энергосервисной компании не интересна. Ну, понятно, не интересна. Только директор школы он должен учить, так же ка главный врач должен лечить, а в институте тоже там должны преподавать, казначейство должно заниматься своей профильной деятельностью, которой они обучались. У нас же пытаются на директора школы повесить все и вся. Это закупка материалов, это обучение, это зарплата, это энергоаудит, закупка энергоресурсов и т.д. и т.п. То есть, куча непрофильных активов. Все это сопровождается 94-ым теперь 44-ым законом. В итоге профессиональное сообщество, приходя в ту самую школу, детский сад, наш с вами рынок.

Энергосервис промышленности – это ошибка, наверно, государства российского. Потому что, ну, очень глупо повышать, удорожать свои проекты по энергосбережению, по модернизации за счет энергосервисной компании, которая тут же идет в банк. То есть зарабатывает банк энергосервисные компании и т.д. и т.п. Эффект снижается очень сильно. В отличие от бюджетного сектора, где энергосервис, для которого энергосервис на самом деле и придуман, где не нужно сразу же большие деньги, потому что предприятие само может кредитоваться. Детский сад прокредитоваться вряд ли сможет. Здесь нужно именно привлечение энергосервисной компании.

Так вот, у нас единственный на сегодняшний день источник денег, это муниципальный заказ, бюджетный заказ. При этом заказ происходит в несколько ступеней. Это, сначала директор школы должен сделать, подумать, что ему это нужно. Ему никто не объясняет для чего ему это нужно, ему просто говорят: «Тебе надо». Он делает заказ, выставляется, откуда-нибудь скачивается техническое задание невыполнимо, не исполнимо, с кучей работ, которые никогда не будут исполняться. После этого проводится конкурс. Понятно, что конкурсная комиссия не привязана ни к кому, ни к чему. Выделяют саму дешевую, тем более они никто не разбирается, они разбираются в конкурсных процедурах, они не разбираются ни в энергоаудите, ни в других каких-то услугах они разбираются в своей конкретной области. В итоге побеждает самое дешевое предложение, спрос порождает энергопредложение, аудиторская компания у нас уходит в демпинг.

Что, если говорить о контроле и качестве саморегулируемых организаций. Давайте не будем обольщаться, да. Если есть компания, которая может сделать, готова сделать декларацию за 5 тысяч рублей. И если энергосаморегулируемая организация начнет говорить: «Нет, тебе нельзя, потому что тебе нужно, это стоит гораздо дороже». Появится предложение, можно уйти в другое СРО. На сегодняшний день у нас таких 150 штук. Выбор великий, можно уйти сюда, сюда, сюда, неважно куда. Саморегулирование на сегодняшний день, не смотря на то, что я руководитель, вот завтрашнего дня уже 2-ух СРО, получается. Тем не менее, саморегулирование у нас не сработало в том ракурсе, который должен был быть. Не сработало в плане стандартизации.

Не стали разрабатывать научно-техническую документацию. Потому что спрос был немножко другой. Спрос был на сдачу паспортов Минэнерго. Это, конкретно, вина Министерства Энергетики, которое установило вот эту вот сдачу паспортов, деклараций давайте немножко по-другому. Что сейчас нужно сделать? На сегодняшний момент остались на рынке энергоаудиторов, энергосервисной компаний остались, на самом деле, энтузиасты и очень многие компании начинают уходить, которые занимались не профильным видом деятельности. Это я по себе чувствую, поэтому мы начали объединяться, соединяться. Пошли разговоры об этом, потому что надо сохранить тот костяк, ту основу, которая по большей части сформировалась.

Что мы можем сделать сейчас? На мой взгляд, сейчас самое время подготовиться к 15-16-му году и заняться стандартизацией нашей деятельности. Очень хорошо, что в МЕИ был разработан стандарт профессии энергоаудитора. Мне он очень понравился. К сожалению, другие СРО и другие руководителя меня почему-то не поддерживают, может быть, не слышат, может быть, не поддерживают. Но на самом деле, вот этот вот стандарт, на сегодняшний момент, может позволить нам определить, что такое энергоаудитор и предъявить качественно более высокие требования к профессии энергоаудитора. То есть мы этот стандарт у себя в СРО принимаем, то мы можем:

а) градировать допуски;

б) мы можем запустить систему сертификации обучения. Не ориентируясь на государство.

Нужны ли нам изменения в 261-ом законе для того, чтобы все это закрутилось? Не нужно, мы на то и саморегулируемая организация и сами можем это сделать. Но, никто из нас, на сегодняшний момент, не готов это делать, потому что тогда мы оказываемся в не конкуренции.

Следующий шаг. Понятно, что нужно разрабатывать материалы, нужно разрабатывать стандарты. Не все СРО этим занимались последние 5 лет. Наверное, сейчас самый ответственный, самый нужный шаг. Но, при всем при этом рынок энергоаудиторских услуг и саморегулируемые организации, которые этим занимаются нужно поддержать. Потому что, без работы энергоаудиторы не платят взнос. Без взносов я не могу содержать штат экспертов, специалистов и т.д. Документооборот в СРО действительно очень и очень большой, даже приличный нагруз. А когда будет обязательный отчет, мы совсем закопаемся, потому что 50 человек, мы не выдержим. То есть отчеты будут формальными, это уже понятно на сегодняшний момент.

Если у нас не хватает денег на штат специалистов, то мы не можем разрабатывать, поддерживать тот профессиональный уровень, разрабатывать что-то новое. А это залог нашего будущего, залог нашего развития. Поэтому, недавно состоялась 20 числа конференция, была принята декларация, в которой есть 3 очень важных, на мой взгляд, пункта. Ну, первое – это стандартизация профессии энергоаудитор и, если мы дальше будем заниматься стандартизацией профессии энергосервисной компании и энергоменеджмента. А это нужно делать, уже есть и 150001, да он уже превращен в ГОСТ. В Европе уже принят 150002 – это энергоаудит. Нужно тоже его переводить и тоже внедрять. Тоже нужно ГОСТ делать, мы будем привязываться уже к общеевропейской какой-то технической документации. То есть там этот процесс идет. И нужно энергоаудиторов из СРО поддержать, финансово.

Как это можно сделать? Есть 2 пункта. Первое – дефектовка и присвоение класса энергетической эффективности МКД. Не дали в Госдуме перед новым годом. Вычеркнули те важные очень пункты о том, что присвоение, наш закон предусматривает присвоение класса энергетической эффективности многоквартирным домам, но не предусмотрен проект. Маршрут как-то нужно делать. Что это сначала должно быть энергетическое обследование, это должно быть предъявления соответствуют здания нормативам, которые уже есть, или не соответствуют. И только после этого присвоение класса и обязательность его внедрения.

И самое главное, но за присвоение класса энергоэффективности, к сожалению, пока по тарифам мы не укладываемся, у нас заинтересованности не будет до тех пор, пока не изменится тариф по образованию. А вот самый простой путь, который нужно поменять всего лишь одну строчку в федеральном законе, это касается экспертизы энергетической, индекса энергетического оборудования. У нас есть уже постановление правительства. У нас есть изменения в Налоговый кодекс по налоговому кредиту и налогольготе на налогоимущество. Но, Закон 261-ый, Статья 12 говорит об одном, о том, что индекс энергетической эффективности присваивается производителем или импортером. Ни тот, ни другой этого делать не будет. Поменяйте одну строчку, поменяйте на энергоаудиторов и тут же возникнет методика, тут же возникнет рынок…

**МОДЕРАТОР: Предложение понятно, спасибо.**

**БАННИКОВ:** Соответственно последнему, последнее у нас рынок порождает предложение. Вот на сегодняшний момент очень явно и ярко дистиллирует тот же самый энергоаудит, энергосервисная деятельность. Пока не будет у энерго-, пока государство сейчас почему-то только декларирует заинтересованность. Оно не может заниматься энергоэффективностью, потому что там стоят, за ним стоят не профильные люди. Наверное, имеет смысл пересмотреть систему закупки того же самого энергетического ресурса. Уйти от закупки гигакалорий и прийти к закупке услуги по содержанию зданий.

Ведь, если в помещении у нас есть ГОСТы, есть НИПы, в здании есть тепло, светло, сухо, влажно и т.д. И у нас есть эти категории. Гораздо проще проверить вот эти, с привязкой к, вот эти утвержденным нормативам по освещенности, по теплу, по температуре, по влажности, и тогда закупается услуга по содержанию. На это здание приходит обслуживающая организация, которая будет заинтересована в энергосбережении. Что такое энергосбережение? Это сокращение расходов на приобретение энергетических ресурсов при тех же качественных показателях. Правильно? Правильно.

Если мы устанавливаем льготу, точнее норму по употреблению денег для этой обслуживающей организации, то она само собой будет вынуждена, и она будет заинтересована увеличивать свою моржу за счет предприятия. А поскольку она будет заинтересована в этом, она не допустит ни плохого энергоаудита, ни плохого энергосервиса. Появится спрос на качественное обследование. Спасибо!

**МОДЕРАТОР: Предложение понятно, спасибо! Вопросы, да, и у меня будет потом еще один.**

**ПЕТР АРКАДЬЕВИЧ:** Вадим Викторович, ну у меня не вопрос. У меня просто… Я с вами по ряду позиций категорически не согласен. И первое, вы представляете как будто энергоаудит – это только объекты ЖКХ. Я понимаю, некие энергоаудиторы специализируются в этой области, это раз. Второе, я категорически не согласен, что вы энергетический паспорт сейчас называете декларацией. Я не хочу заниматься критиканством, но я знаю, что в нашем СРО мы занимаемся объектами промышленности. И могу сказать, что энергетические паспорта не прописаны там энергосберегающие мероприятия. Там энергосберегающих мероприятия на миллиарды рублей.

Мы, также занимаемся, для того, чтобы смоделировать все и \*(08:07:05) анализом, и вообще математическим моделированием на примерах целых металлургических комбинатов, сетевых компаний и прочих, используя высококлассный программный продукт, как отечественный, так и зарубежный. Поэтому у меня, может быть, предложение такое, может быть, мы все же разделим как-то и поговорим про промышленность. Потому что, я категорически с вами не согласен.

**МОДЕРАТОР: Петр Аркадьевич, я понимаю ваше несогласие. Думаю, что даже мы сейчас после окончания сможем поговорить. Я вот тоже все больше склоняюсь к выводу о том, что надо делить сферы: бюджетную сектор, промышленность, аудит в жилфонде. В регулируемых организациях он может быть совершенно другой…**

**БАННИКОВ:** У меня на самом деле есть ответ на ваш вопрос. Когда вы обследовали промышленные объекты, так же как и в нашем СРО, мы тоже обследовали Росатом, ИнтерАО, Ростехнологии, Миноборнауки и т.д. и т.п. Все ж зависит от заказчика. Да, Росатом заказывал качественное обследование, там по 5-6 томов отчета, но тем не менее…

**МОДЕРАТОР: Коллеги, коллеги, давайте не разворачивать дискуссию, потому что мы сейчас можем…**

**БАННИКОВ:** Не показатель работы энергоаудита, скажем так.

**МОДЕРАТОР: … провести. Пожалуйста, вопросы.**

**Ж2:** Ну, вот я анализировала все СРО в рамках работы над \*(08:08:18) Минэнерго и энергоаудита.

**МОДЕРАТОР: Поближе.**

**Ж2:** И, на самом деле, из 150 на тот момент, 152-ух на тот момент СРО, как раз СРО энергоаудиторов мне показалось более технологически подкованным. И многие вещи, о которых вот говорит господин Банников, я с ними согласна. Однако, и с Петром Аркадьевичем я тоже согласна, что все-таки тоже очень многие вещи вы говорите правильно, на самом деле посередине. На мой взгляд, в каком смысле. Что, вообще-то говоря, если обязательными документами по итогам энергоаудита будет только паспорт и отчет. Я считаю, что этого не достаточно. Почему, я считаю, что нужно обязательно еще либо программу внедрения мероприятия, либо это инвестором программу назвать.

Почему это нужно? Потому что мы загоняем заказчика в очень нехорошую ситуацию. Заказчик, он же обязан в течение 5-ти лет реализовать эти мероприятия. Если он не тянет финансово, мы его обязуем. А ведь мы же хотим создать систему, в которой будут отслеживаться внедрения мероприятия. Иначе для чего существует аудит? Поэтому, здесь нужно как-то комплексно подходить, а то получилось…

**МОДЕРАТОР: Понятно, спасибо!**

**Ж2:** Спасибо.

**БАННИКОВ:** Если можно, отвечу на вопрос. На самом деле, мы уже загнали заказчика в глубокую-глубокую яму своими отчетами. Потому что, если мы посмотрим вообще на то, что происходит. У нас наверху сказали «А», внизу где-то говорят совершенно другое.

Но, тем не менее, отчет у нас становится обязательным. И никто не будет проверять начинку отчета. Петр Аркадьевич подтвердит, заказчик, который заказывает энергообследование, он проверяет отчет, а паспорт прилагается. Заказчик, который заказывает паспорт, а 1 октября 2014 года он будет заказывать еще отчет по каким-то там требованиям, утвержденным Министерством энергетики. Отчет он будет проверять по оглавлению, и ни дай Бог, будет пропущена буква.

**МОДЕРАТОР: Это не есть правда, что будут такие же пустые, как и энергопаспорта. Коллеги, у нас еще 3 выступления, поэтому, пожалуйста, Виктор Васильевич, 5 минут, не больше. Потом Ремир Эркинович и Елена Анатольевна завершит наше мероприятие.**

**ГОЛИКОВ:** Одной частью нашего большого продукта являются вот такие ситуационные центры. Что из себя они представляют? Это набор интерактивных карт, на которые выводятся данные со всех объектов, на которых делается учет. Это город. Это дом. Чтобы, по крайней мере, имели представление, о чем мы говорим. Основная задача это то, что мы уже сделали. Реализовано в 8-ми регионах, 16-ти городах России. Причем, несколько городов целиком, включая многоквартирный учет. Это инструмент энергоаудиторов, это инструмент энергосервисных компаний, это инструмент для управления, с которым работают городские, муниципальные, губернские и федеральные власти. Везде направляются отчеты.

Здесь предусмотрено 3 вида работ. Но основная идея заключается, естественно, не в этом. Основная идея заключается в том, что наша система предлагает управлять всем этим. Первым центром является для нас дом, как целое. Не теплоснабжение дома, не освещение дома, не лифт, а дом берется целиком в придомовой территорией и определяется работа с ним. Потому что жильца интересует все целиком, где он живет и как он хочет жить.

**МОДЕРАТОР: Виктор Васильевич, извините, вопрос для непрофессионалов. Чем Ваша система отличается от системы коллег из «Барса», Казань?**

**ГОЛИКОВ:** Принципиально.

**МОДЕРАТОР: Я понимаю, они где-то схожи.**

**ГОЛИКОВ:** Нет. Говорю, принципиально, система, которую барсовцы делают это на более широкие основания. А Вы знаете, что внутри они покупают нашу систему.

**МОДЕРАТОР: Это начинка. А я пытаюсь идеологически понять разницу. Я понял, что дом. Они тоже на данной работе уже находятся.**

**ГОЛИКОВ:** Я не знаю, как они с домом работают. Вот этого я не знаю. Мы берем, я же говорю, все, включая освещение, придомовые доступы, все, что существует внутри дома, вся инфраструктура, которая существует. И делаем модель и работаем с ней. Дальше мы эту модель включаем с модель района. Далее, в модель города. И на городском уровне эта работа заканчивается на работе диспетчерских центров, который там организованы, который позволяют управлять уже этой системой, как единым целым, включением электронных схем и всего-всего. Те же барсовцы нашу систему основную берут для себя. У них основная работа связана с тем…

**МОДЕРАТОР: Виктор Васильевич, я понял. Спасибо. Дальше не надо. Две минуты, пожалуйста.**

**ГОЛИКОВ:** Нет проблем. Вот с этим мы работаем. И мы работаем, естественно, с привлечением зональности от инвестиций. Мы готовы пройти. Самая основная проблем, с которой мы сталкиваемся, которую решаем – мы на 8-ми регионах реализовали 9 бизнес моделей, не считая просчета финансовых моделей. Которые позволили построить на этом бизнес. Почему нас это покупают? Потому что мы продаем не техническое средство, а бизнес. И себя она, естественно, составляет то, что это единство позволяет создать единую программируемую среду, так называемый СМОЗГЛИТ \*(8:15:23) первого поколения.

А вот это те эффекты, которые мы получили при внедрении системы и при внедрении мероприятий, совместно с управляющей компанией, с городскими водоканалами, с теплоснабжающими компаниями и прочими. Вот это мы реально получили. Результаты эти кратно описаны. Не буду. Самое главное, проявляется та возможность построить профили потребления, которые реально существуют. И на основании этого профиля уже дальше выстраивать любую-любую политику. Как Людмила говорит, по сути дела, техническая политика от дома до, ну, возьмем республики.

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Коллеги, вопросы. Я думаю, что в перерыве можно будет пообщаться. Ремир Эркинович, 10 минут.**

**МУКУМОВ:** Здравствуйте. Повышение квалификации, опыт 4-х лет. Следующий слайд. Самое главное – последний слайд. Это обучение и практика. Они должны быть совмещены. И 3 года назад холдинг «МРСК» \*(8:16:51) придумал сделать следующее, он сделал свой профессиональный институт повышения квалификации, который обратил внимание исключительно на энергосервисные контракты. Вы здесь не найдете энергоменеджеров, Вы здесь не найдете по большому счету энергоаудиторов, энергопаспортов и так далее. Но они сделали взгляд вперед, взгляд в будущее. Поэтому были сформированы 4 модуля.

Каждый из них представляет собой отдельный 3-хдневый модуль. Вообще в купе все это укладывается с наши с Вами стандартные программы через 2 часа. Но затем практика показала, что надо делать его однодневным. И поэтому так называемые экспресс-курсы 4-хдневные пользуются наибольшим успехом.

Что интересного за 4 года? Я сейчас покажу, как менялось предпочтение людей, какие знания они хотели получить. И если мы говорим о 2010 годе, это первый год, поэтому все ринулись в энергосервисные контракты. Что такое энергосервисный контракт? С чем его едят? Как конкурсную документацию формировать? Каким образом формировать начальную цену? Какие юридические аспекты есть и так далее? Все эти вопросы мы обжаловали на наших тренингах и ждали, пока люди все-таки созреют, что энергосервисный контракт это не самое главное. Главное еще оставшиеся 3 блока.

А вот следующий год мы назвали годом измерения верификации. Потому что в то время вышло постановление 96-е о сопоставимых условиях, Минрегион разродился и все ринулись в измерение верификации. То есть, измерение математических сопоставимых условий на погоду, на природу, на количество учащихся и так далее. И 2011 год прошел под флагом измерения верификации. К этому еще сподвиг приезд сюда большого количества иностранных специалистов, консультантов, которые не понимали в принципе, как можно делать энергосервисный контракт, не имея методологии по измерению верификации. И мы организовали, в том числе, и приезд, и сдачу экзаменов по измерению верификации. 4 специалиста уже есть в Российской Федерации, которые работают.

И в 2011 году произошло некое насыщение и пресыщение этих факторов по измерению верификации по сопоставимым условиям. Эти вопросы до сих пор актуальны. До сих пор актуальны корректировки на постоянной, на непостоянной основе, статистическая выборка, теория вероятности, консервативных анализ, интерполяция экстраполяция данных при их отсутствии. Это все актуально до сих пор. И все это до сих пор преподается на этом тренинге.

А вот 2012 год неожиданно пошел теперь уже под знаком инвестиционного энергоаудита. До этого мало кто знал, что такое инвестиционный энергоаудит. Знали о технико-экономическом обосновании проектов документации и так далее. И теперь инвестиционный энергоаудит практически знают все. И уже вошло в устойчивый оборот экспертного сообщества это слово. Инвестиционный энергоаудит позволяет, другими словами, минимизировать все риски, которые есть, как у заказчика, так и у энергосервисных компаний. И надо сказать, что в этом разделе мы впервые вышли на понимание того, что необходимо проводить все-таки бич-маркинг. То есть, необходимо формировать базу хороших практик. Необходимо формировать базу технологий. И когда, я уже говорил, приходит энергоаудитор на большое промышленное предприятие, у него должна быть эта книга, каждый из процессов в которой расписан. Больше или меньше он потребляет на сегодняшний день, чем западные аналоги. И мы вышли на то, что необходимо переводить и необходимо, все-таки, двигаться к тем стандартам, которые уже применяются, в том числе в мировом сообществе.

Следующий момент, это уже сегодняшний, это финансовые модели. Финансовые модели, которые я показал до этого. Ту программу, которую я не дарю, но ее можно получить, присутствуя вот на этих тренингах по финансовому долированию, по экономико-математическим методам и так далее. Этот уже вопрос про АРАРАР NPV \*(8:21:00), про дисконтирование сроков окупаемости уже перешел в разряд чего-то там такого неизвестного. Вы знаете, когда еще 4 года назад я рассказывал, что есть АРАРАР, NPV и так далее, я очень детально рассказывал, что когда NPV становится положительным, этот проект становится окупаемым, что такое АРАРАР и так далее. А сейчас я просто произношу эти слова и я понимаю, что уже люди, сидящие в зале, уже ответственно подходят к этому делу, уже они обучились. И они понимают, что без этих волшебных фраз нет в принципе любого проекта по энергосбережению. Вот и все.

**МОДЕРАТОР: \*(8:21:42), пожалуйста, 10 минут.**

**МУКУМОВ:** Как всегда я говорю о том, что материалы здесь есть. И еще один момент, который я забыл сказать. Спасибо большое за рекламу книги мирового ПТСка \*(8:22:00). Я свой вклад могу сделать, хотя они мне так и не заплатили мои авторские. В пику им, я готов отдать свои авторские права российским людям, которые будут приводить. У меня есть текст на английском языке моего раздела по России. Но книга, я считаю, она действительно достойна, она действительно очень серьезная и написана очень хорошим языком. И еще что я забыл сделать, меня попросили в перерыве, чтоб я отдал по той теме, по управлению освещением материалы, которые я показал программы, но не рассказал в двух словах. Потому что очень короткое было время. И я привез специально эти материалы. Вы можете у меня их забрать. Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Спасибо еще раз. Елена Анатольевна, пожалуйста.**

**БОРГОЛОВА:** Кстати, у меня тоже есть эта книга «ПТСка \*(8:23:07) мира». Поэтому я тоже готова участвовать в переводе.

Сегодня я представляю оборонное предприятие «Оптрон», которое производит энергосберегающее оборудование на российских компонентах. Это частотный \*(8:23: 29) и светодиоды. На этом предприятии есть центр энергосбережения, который занимается энергообследованиями, в том числе и по схеме энергосервиса поставляет и устанавливает энергосберегающее оборудование. Непосредственно я занимаюсь финансовым моделированием энергосервисных контрактов в этом центре энергосбережения.

Я Вам расскажу сегодня о подводных камнях при попытке воспользоваться налоговыми методами стимулирования внедрения энергосберегающих мероприятий. Это структура предприятия «Оптрон». Это структура «Росэлектроники», которая подчиняется госкорпорации Ростехнологии. Всего 3 метода нам предлагает государство. Это льготы по налогу на имущество. То есть, мы 3 года можем не платить налог на имущество, если то оборудование, которое мы устанавливаем, входит в список утвержденных постановлением правительства. Потому что дальше будет ссылка на это постановление.

Во-вторых, мы можем воспользоваться ускоренной амортизацией. То есть, снизить сумму налога на прибыль за счет ускорения амортизационных отчислений до двух раз. И инвестиционно-налоговый кредит. О нем я чуть позже скажу пару слов. Мало кто ним пользуется. Сложная схема. И сложно допуститься до нее, чтобы воспользоваться инвестиционно-налоговым кредитом. Самое главное, что этот перечень оборудования, во-первых, это ограниченный список, утвержденный 308-м постановлением правительства. Это один из оборудования, имеющее высокую энергетическую эффективность. Причем, это оборудование должно удовлетворять определенным энергоиндикаторам энергоэффективности. Может быть, Вы уже об этом знаете. В принципе, здесь профессионалы собрались.

И объекты, имеющие высокий класс энергоэффективности, утвержденный Требованием правительства 357-м, по-моему. В 357-м Приказе Минпромторга, там прописаны, по-моему, процедуры, как признать это оборудование. Вот 308-е Постановление. Это примерно, как выглядит эта таблица. То есть, если Вы внедряете, устанавливаете себе это оборудование, смотрите по списку, Ваше оборудование входит в этот список, удовлетворяет условиям? Окей. Начинаем внедрять.

Во-первых, воспользуемся льготой по налогу на имущество. Это, пожалуйста. Единственное, не надо забывать, что воспользоваться этой льготой мы можем только в том случае, если оборудование было поставлено на баланс после 1 января 2012 года. Минфин даже Письмо уточняющее выпустил. Ускоренная амортизация. Здесь ссылка на 259-ю статью Налогового кодекса. Здесь я показываю формулу, как считается амортизация. Но Вы сами больше всех знаете. Это так, вспомнить.

Если помните, все основные средства делятся на 10 амортизационных групп. Мы можем определиться со сроком полезного использования. То есть, непосредственно рассчитываем амортизацию, найдя это основное средство в классификаторе основных средств. И вот я привела примерные расчеты. Потом напишите мне на почту, я Вам презентацию скину.

**МОДЕРАТОР: Ее можно и у нас получить. Елена Анатольевна, о проблемах.**

**БОРГОЛОВА:** Так вот. Я показывала сравнительные расчеты, в чем плюс с ускоренной амортизацией и без ускорения. То есть, там выгодней получается с ускорением за счет того, что инфляция подъедает. Если не воспользуешься ускоренной амортизацией, то, пока ты возвращаешь свои капиталовложения, у тебя эти возвращаемые суммы быстрее съедает инфляция, чем ты успеваешь их проинвестировать. Вот в этом смысле я показала.

И показала, как это отражается на дисконтированном денежном потоке тоже. Что, если мы воспользуемся ускоренной амортизацией, то дисконтированный денежный поток выше от проекта.

Теперь как раз подводные камни. Вот у нас сегодня были друзья из Якутии. К сожалению, они уже уехали. Я когда работала в ФЭСко \*(8:28:45) полтора года и там тоже занималась финансовым регулированием энергосервисных контрактов. И один из проектов был, очень большой проект, это поселок «Депутатский» в Якутии. Зимой там температура достигает -60 градусов. Проект там был по реконструкции системы теплоснабжения. Там нужно было полностью переложить тепловые сети и установить блочные тепловые пункты. Так вот, по теплосетям я хотела так же воспользоваться ускоренной амортизацией. Но что у нас получалось? Если смотреть 308-е Постановление, то потери не должны превышать 5,8%. У нас получалось, при всех расчетах, 9% - это самый край, как мы могли упасть. Причем, что мы очень хорошие трубы там заложили Лакстор (датские трубы очень дорогие). Тем не менее, не получалось воспользоваться.

Что я предлагаю? Почему я выступаю с этой темой на конференции? Потому что я хочу предложить тему по разработке климатических региональных коэффициентов вот к этому списку, что нам позволит воспользоваться ускоренной амортизацией для проектов, особенно в холодных регионах.

Дальше я просто привожу уже скрины документов и описываю, почему модно воспользоваться, почему нет. И инвестиционно-налоговый кредит – это тоже отличная льгота, отличный, скажем так, инструмент, который предлагает нам государство в качестве стимулирования. Однако воспользоваться им достаточно сложно. Почему? Во-первых, давайте про плюсы скажу. Вы можете не платить налог на прибыль и региональные местные налоги, туда же НДС относится. Очень хорошо, кстати, это помогает. И потом расплатиться позже по ставке от ½ до ¾ ставки рефинансирования Центробанка. Сегодня ставка рефинансирования Центробанка составляет 8,25%. Кстати говоря, для справки просто имейте в виду, что с осени 2013 года ставка рефинансирования остается как справочная. И появился новый макроэкономический показатель, который называется ключевая ставка. Это то, что касается уже финансовых вопросов, но это уже в частности. Если пересчитать, то получается ставка по кредиту инвестиционному от 4,125 до 6,1875 на срок договора от 1 до 5 лет. То есть, это не значит, что Вам деньги дадут. Это Вы просто не будете платить какой-то период.

И сложность в чем? Что нужно доказать, то есть, нужно представить бизнес-план, как Вы внедряете проект энергоэффективности. Нужно показать, что у Вас нет долгов. Нужно показать, что Вы достаточно платежеспособны и так далее. То есть точно так же, как банку Вы доказываете свою дееспособность, скажем так. Поэтому не для всех это возможно. Тем более что Вы на контроль у налоговой еще становитесь. И камеральная проверка явно светит.

Вот что хотела еще сказать по поводу «Оптрона». Это уже вторая идея моего выступления. «Оптрон» выпускает в рамках концепции инпортозамещения продукцию энергосберегающую полностью на российской компонентной базе. Это очень важно в свете тех санкций, которые нам обещается США уже даже сегодня, и, в общем-то, все мировое сообщество. Поэтому я сейчас очень активно поддерживаю этот завод, продвигаю эту продукцию по схеме энергосервиса. И приглашаю к сотрудничеству, если Вам интересно. Они светодиодные светильники еще производят. И тут у меня последняя табличка, может быть, она Вам будет интересна. Я тут сравниваю разные способы финансирования, проектов энергосбережения, энергоэффективности с точки зрения заказчика. То есть, где плюс, где минусы.

Ремир тут рекламировал свои тренинги. Я тоже веду тренинги, но они у меня там 3 дня длятся. Там я уже подробно рассказываю. Такая сводная, чтоб не тратить сейчас время. Если что, пишите, обращайтесь. Готовы к сотрудничеству. Спасибо за внимание.

**МОДЕРАТОР: Елена Анатольевна, спасибо. Вопросы. Пока Вы идете. У нас не только механизм энергоаудита не срабатывает. У нас не срабатывают и механизмы того же льготного налогообложения, которое теоретически в законодательстве прописаны. Но для того, чтоб их использовать, да, которые не дают. Опять же, смотрите, предложения по изменению конкретных механизмов налогового стимулирования и внесение поправок в Налоговый кодекс, пока неясно. То есть поправки на уровне идеи правительству уже отправлены. Я думаю, что правительство отреагирует. Поэтому есть шанс, что через какое-то время. Пока приблизительно понятно, что менять. Вопрос, пожалуйста.**

**М1:** Спасибо. Кстати, надо сказать, что по предложениям, которые в дальнейшем будут разрабатываться, Елена Анатольевна, это лучший специалист, который все знает, как оно…

Вопрос. Но это, наверное, я просто не все понял. Первое. Налоговый кредит первые 3 года мы не платим за…

**БОРГОЛОВА:** Налог на имущество мы не платим 3 года.

**М1:** Имущество. Мы не платим. Значит, если оборудование поставлено на баланс до 2012 года, да?

**БОРГОЛОВА:** Смотри как. Если энергосервис, то оборудование стоит на балансе ЭСКа, не у заказчика. И поэтому ЭСКа не платит налог на имущество. То есть, это для нее льгота. А если берешь по кредиту оборудование, оно стоит у тебя на балансе. Тогда ты не платишь налог на имущество 3 года, пользуешься этой льготой.

**М1:** Спасибо.

**МОДЕРАТОР: Спасибо. Это действительно важно.**

**БОРГОЛОВА:** Я могу еще одну фишку рассказать по поводу кредитов. Не все знают, кстати говоря. Имейте в виду, что, если Вы берете оборудование, пусть оно энергосберегающее, Вы прошли это 308-е Постановление, предположим. Не все его могут пройти. Так вот. Вы купили оборудование в кредит, но проценты по кредиту Вы можете списать в издержки только в рамках 1,1, умножить на ставку рефинансирования Центробанка. То есть, не всю сумму. Если Вы, кстати, взяли по лизингу, то тоже это оборудование не у Вас на балансе, а у лизинговой компании. Да? Но лизинговый платеж Вы полностью можете списать в издержки. Так же, как и платежи по энергосервисному контракту. Но вот по лизингу все уже четко устаканиваем несколько лет. По энергосервису нам предстоит еще работы достаточно. Вот я отправляла поправки.

**МОДЕРАТОР: \*(8:37:58) для заказчика дороже.**

**БОРГОЛОВА:** Да, дороже, действительно. Это понятно.

**МОДЕРАТОР: Это выгодно ЭСКо, но не выгодно… Тут очень такой механизм…**

**БОРГОЛОВА:** Я вот постеснялась. Но я бы еще все-таки предложила бы поменять все-таки коэффициент ускорения по лизингу и по энергосервису наоборот. Чтоб это по энергосервису до 3-х увеличить. Потому что лизинг встал на крыло. А это более простая схема, чем энергосервис все-таки.

**МОДЕРАТОР: Елена Анатольевна, когда будем разрабатывать конкретные предложения, учитывая Ваш энергетический опыт, я думаю, что мы вполне его используем, но для живых коэффициентов. Не просто…**

**БОРГОЛОВА:** Я с удовольствием. Я вообще считаю, что энергосервис – это отличный инструмент обновления основных фондов в энергетике, в коммунальном хозяйстве. Они очень изложены. Поэтому, я очень Вам благодарна, что Вы пришли, что Вы болеете, что Вы работаете в этой непростой сфере и достаточно интеллектуальноемкой. Спасибо Вам.

**ХОМЧЕНКО: Спасибо. Уважаемые коллеги, разрешите от лица не просто Аналитического центра, а всех федеральных органов власти, которые так или иначе получают результаты Вашей работы, поблагодарить Вас за время, за участие. Эта конференция, на самом деле, для нас, для организаторов первая. Я надеюсь, что, может быть, со временем мы выйдем на ежегодное проведение таких конференций. Как, например, Екатеринбург, состоявшийся в прошлом или позапрошлом году, вышел на ежегодные мероприятия, которые двигаются и постоянно будут развиваться дальше. Я услышал замечания Василия Анатольевича о том, что мы не обсуждаем будущих шагов. Мы как-то больше о проблемах, о том, что произошло и не произошло, но не формируем направления развития. Наверное, проблема в том, что для того, чтобы в этом зале или в выступлениях от коллег получить направления развития, надо провести анализ того, что не получилось. Что не получилось – понятно. Тех проблем, которые есть на сегодняшний день, которые не позволяют двигаться дальше.**

**И более того, экспертное сообщество, ведь оно отражение некой практики, которая уже возникает на местах. Поскольку у нас нет широкой практики энергосервисной деятельности, то и нет предложений по стимулированию. То, что сегодня делают федеральные органы исполнительной власти на основании поручений протокола Медведева по результатам заседания Президиума совета при президенте по модернизации, развитию экономики в Российской Федерации, и по протоколу Дворковича, это тоже скорее некие синтаксические, теоретические выкладки, которые должны как бы изменить ситуацию. Насколько они адекватны тем запросам, которые есть, мы, к сожалению, не знаем и не узнаем до той поры, пока не будут внесены очередные изменения в существующие нормативно-правовые акты, которые могут заработать и могут не заработать, как те изменения, которые появились с выходом 261-го Федерального закона, который заменил ранее действующий федеральный закон об энергоэффективности, который в отдельных своих положениях сегодня, оглядываясь назад, надо сказать, был более действенен, чем тот закон, который мы приняли сегодня и который действует, который во многих своих механизмах не срабатывает. Причем, к сожалению, рассуждаю уже как аналитик и юрист, мы опять пытаемся изменением нормативно-правовых норм, изменением правовых актов как-то подтолкнуть ситуацию в нужную сторону.**

**Но если внимательно почитать 261-й, там достаточное количество механизмов, которые либо не исполняются, либо исполняются с некой долей условной вероятности, либо в одних регионах работают, в других не работают. То есть, комок проблем как бы потихонечку у нас выкристаллизовывается. И, понимая те проблем, которые у нас есть, в том числе, Обсуждая на экспертных мероприятиях, которые проходят на нашей площадке, в том числе, и, включая сегодняшнюю конференцию, я думаю, что мы рано или поздно накопим ту критическую массу (плюс Екатеринбург, плюс Открытое правительство, плюс экспертный совет при правительстве, плюс другие аналогичные мероприятия), которая позволит все-таки сгенерировать направление развития, адекватное существующей ситуации. Пока я ее, честно говоря, не чувствую. Но Вы посильный и достойный вклад в формирования общего и для себя, и для экспертов, и для федеральных органов власти так или иначе внесли. Спасибо огромное. Спасибо всем пришедшим. Спасибо всем доработавшим честно до конца. Вы действительно неравнодушные люди, которые не относятся формально. И свою работу, как я уже сказал, среди других приоритетов ставит, наверное, на первый план. Спасибо большое Вам за это. Думаю, еще увидимся.**

**М1:** Хорошо сказал Дмитрий Юрьевич. Накапливаем критическую массу. Вы примите, пожалуйста, эксперт в прошлом. Не сегодняшний, который сегодня пришел, а прошлый. За прошлую неделю в понедельник можно набрать экспертов, а можно набрать в Яндексе «Из Хрущева в Кошелевки». И сразу выскочит статья. Самарская область. Кошелев, предприниматель. 15 тысяч квартир. Микрорайоны небольшого размера за 4 года. С 2010 года по 2014 год нарасхват. Просто нарасхват. За первые квартиры люди дрались. Малогабаритки: 30 метров, 40, 50. Посмотрите фотографии, что он сделал. Там, Алексей Юрьевич, стены нормальные, стены тепленькие у него. По квартирам отопления. Посмотрите. Вот мы тут конференции, вот мы тут умные, поправочки там по 308-й. Вот он вышел на рынок, он понял и он пробил все. Он завод построил с экструдерами, живи, не хватало. Финны отдыхают. Финны, когда приехали, посмотрели, сколько понадобилось железобетона просто на просто, все в шоке. Все просто не понимают, как это можно было сделать. А он сделал. Потому что обратился к целевому потребителю. Вот он, потребитель - люди. И люди проголосовали рублем.

И мы сейчас уже видим эти точки. Мы точки эти чувствуем. И мы их должны пробить. Вместе с правительством, рядом, вопреки, не знаю, по-разному, мы их уже видим. Пробить – это энергия, сила воли и упрямство, которое у нас, судя по тому, что мы остались с Вами до такого времени, хватает. Сергей Юрьевич, спасибо Вам большое, как организатору за Ваше участие, неравнодушие и возможность нам всем сидеть и, так сказать… Благодаря Вам все. Спасибо большое.

**ХОМЧЕНКО: Благодаря Вам состоялось наше мероприятие. И продолжаем, прошу, коллеги, давайте чуть-чуть еще пообщаемся. Убежать Вы успеете всегда. Дверь открыта. Но, тем не менее, кофе ждет нас. Спасибо.**