

ПРООН Казахстан



Финансирование Энергосервисных Компаний - национальный и международный опыт

07 ноябрь 2024 года

Бизнес-модель энергосервисной компании (ЭСКО)



ЭСКО забирает значительный процент от экономии в первые годы после завершения модернизации. ЭСКО несёт технические и финансовые риски (в случае финансирования ЭСКО)

Возврат вложений ЭСКО за счёт экономии на платежах за энергию

Потребитель получает небольшую экономию после модернизации, но не несёт рисков и затрат; кроме того, модернизация часто увеличивает комфорт и надёжность объектов Потребителя

Применимость модели ЭСКО

Электричество

**Многоквартирные
жилые дома**

Газ

Тепло

**Объекты
инфраструктуры**

Дизель

**Промышленные
предприятия**

Уголь

**Вредные
выбросы**

Теплосети

**Общественные
здания**

Проблема рефинансирования ЭСКО

- ЭСКО инвестируют в чужие активы
- У ЭСКО как правило нет значительных собственных залогов
- Выручка ЭСКО растянута во времени. Почти все активы ЭСКО – это будущая выручка
- После небольшого количества проектов у ЭСКО кончаются средства, но взять кредит без залога невозможно



Супер - ЭСКО



- Схема работает в Индии, Персидском Заливе, Европе и др.
- Схема предусматривает ряд вариаций и, как правило, нуждается в регуляторной основе
- ЭСКО либо рефинансируются, либо оказываются в роли подрядчиков, либо переуступают платежи супер-ЭСКО в обмен на финансирование
- ЭСКО получают техническую поддержку, стандарты качества повышаются, аккредитацию
- Государство способствует созданию спроса на услуги ЭСКО
- В условиях Казахстана требуется комплексное решение

Кредитные гарантии для ЭСКО



- Схема популярна и востребована в ЕС и реализуема в Казахстане
- Требуется высокий уровень покрытия долга по кредитам (85-90%), и более значительные лимиты на 1 заёмщика, иначе проблема нехватки залога у ЭСКО будет только отсрочена
- Ввиду более высоких рисков нужен более глубокий анализ бизнеса ЭСКО со стороны провайдера гарантий

Переуступка кредита ЭСКО



- Схема работает в новых членах ЕС (например, в Чехии)
- Схема может работать при высокой степени развития рынка энергосервиса и общественного одобрения
- Потребитель освобождён от сложной работы по финансированию, но в итоге принимает расчёты по кредиту на себя
- ЭСКО освобождается от кредитной нагрузки
- Для Казахстана схема в настоящее время не актуальна, но может быть востребована через несколько лет

ЭСКО - факторинг

- Схема популярна и востребована в ЕС и испытана в Казахстане
- Требуется совместимость формата энерго-сервисного договора и требованиями факторинговой компании, т.е. ЭСКО следует заранее готовить договор для будущей переуступки
- В Казахстане факторинг слишком дорог, и для запуска схемы нужна поддержка факторинговых компаний (или банков) в виде удешевлённого финансирования и (для факторинговых компаний) кредитных гарантий для рефинансирования



Схемы финансирования ЭСКО в Казахстане

- Гарантии – наиболее готовая к применению схема, требуется только незначительная адаптация: лимиты на заёмщика и гарантированная часть кредита должны быть выше, чем для «обычного» бизнеса
- Факторинг – работоспособная схема, испытана ПРООН, но требуется удешевлённое доступное кредитование для факторинговых компаний, или удешевлённое финансирование для банков, если они будут заинтересованы
- Супер-ЭСКО – желаемая модель, но требуется создание новой государственной организации
- Переуступка кредита – схема будущего, которая может стать актуальной через некоторое время

Коллекция ссылок

- [Супер-ЭСКО в Дубае](#)
- [Доклад о супер-ЭСКО в арабских странах](#)
- [ЭСКО-факторинг в Украине \(опыт ПРООН\)](#)
- [Опыт испытания схемы ЭСКО-факторинга в Казахстане \(ПРООН\)](#)
- [Опыт гарантирования кредитов для ЭСКО в Болгарии](#)
- [Обзор схем финансирования для ЭСКО – Глобальная Сеть ЭСКО](#)



Спасибо!

Олег Хмелев