



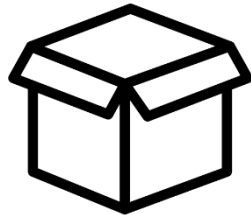
Финансовые инструменты для повышения энергетической эффективности

Александр Чекрыгин

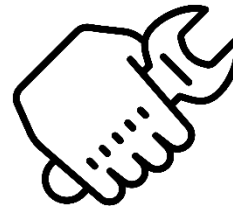
ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ?



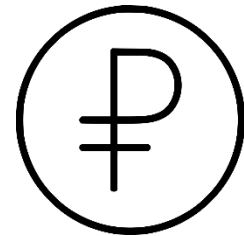
Идея



Оборудование



Работы



Деньги

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?

Государство

Выделение адресных целевых субсидий из федерального бюджета.

Собственные

Финансирование из собственных средств или привлечение кредитов.

Инвестор

Энергосервисные контракты / Контракты жизненного цикла / Долгосрочный факторинг / другое.

ЭНЕРГОСЕРВИС

Энергосервис – это особый вид деятельности, подразумевающий оказание услуг энергосервисной компанией по сбережению энергии в интересах заказчика и, как результат, снижение затрат заказчика на энергоресурсы. Предмет договора: услуги по энергосбережению, регулируется 261-ФЗ, ПП РФ №636 и др.

Особенности:

- Финансирование привлекает ЭСКО, исходя из своего кредитного качества;
- Заказчик не может на 100% предъявлять требования к оборудованию;
- Нет прямой корреляции между затратами ЭСКО и выручкой;
- Большая часть экономического эффекта (90%) достается ЭСКО.

ЭНЕРГОСЕРВИС ГЛАЗАМИ БАНКА



Какой будет денежный поток по контракту?

Нет экономии - ежемесячный платеж может быть равен 0.



А вдруг всё сломается?

Оборудование сломалось или не обеспечивает нормативы - ежемесячный платеж может быть равен 0.



Выживет ли ЭСКО?

Некому подписывать акт достижения экономии - ежемесячный платеж может быть равен 0.

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ФАКТОРИНГ

Договор подряда с рассрочкой платежа, размер которого меньше получаемого экономического эффекта от внедрения энергоэффективного оборудования.

Факторинговая сделка осуществляется в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации (Глава 43. Финансирование под уступку денежного требования).

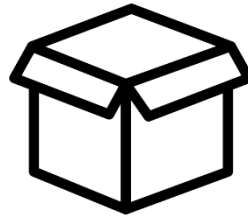
Особенности:

- Размер и стоимость финансирования определяется исходя из кредитного качества Заказчика;
- Заказчик на 100% определяет требования к оборудованию;
- Стоимость договора рассчитывается по формуле: продукция + работы + деньги
- Экономический эффект полностью (100%) достается Заказчику.

ПОЧТИ ИДЕАЛЬНЫЙ МИР



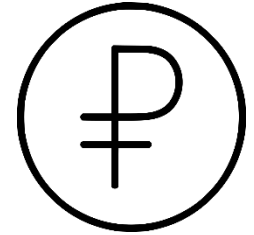
Идея



Оборудование



Работы



Деньги

Заказчик

+

+

+

+

ЭСКО

+

+

+

+

Стоимость

10

50

50

40

Итого: 150 + 15 (вознаграждение ЭСКО в размере 10%) = 165

ЭНЕРГОСЕРВИС VS ФАКТОРИНГ

	Энергосервис	Факторинг
Доступ к длинным деньгам	-	+
Требования к оборудованию	+/-	+
Стоимость финансирования	высокая	умеренная
Прозрачность ценообразования	умеренная	высокая
Тиражируемость	низкая	высокая
Бенефициар эффекта	ЭСКО	Заказчик
Итоговая стоимость контракта	высокая	умеренная

О ЧЕМ СТОИТ ПОДУМАТЬ

1. Инфраструктурная ипотека для мероприятий по энергосбережению в бюджетной сфере (светодиоды, котельные)
2. Имплементация на уровне НПА практики минимального гарантированного платежа в энергосервисный контракт (ПП РФ №636?)
3. Внедрение инструмента рассрочки платежа в 44-ФЗ

КОНТАКТЫ

ООО ВТБ Факторинг

**Чекрыгин
Александр Сергеевич**

Советник Генерального директора, Руководитель направления
финансирования энергоэффективных проектов

ASChekrygin@vtbf.ru

+7(495)7833534 доб. 5264

+7(903)6635627

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

