

# Энергосервисный договор как двигатель развития газомоторного направления в России

В России идет третья волна внедрения газомоторного топлива (ГМТ). Правительство принимает законы, которые облегчают внедрение газа на транспорте, и выделяет крупные субсидии на закупку автобусов и техники для жилищно-коммунального хозяйства, работающих на газомоторном топливе.

Среди прочего предполагается к 2020 году перевести на ГМТ до 50 процентов муниципального транспорта в крупных городах. Новые пути развития газомоторной отрасли предлагают и крупные участники данного рынка. В частности, по их мнению, огромный потенциал заложен в энергосервисном контракте (ЭСК). Но его действие необходимо расширить, позволив компаниям – поставщикам ГМТ в рамках ЭСК не только финансировать перевод транспорта крупных муниципальных автопарков на газ, но и поставлять им топливо. Это решит проблему бюджетных учреждений по поиску финансирования и заинтересует крупных игроков активнее вкладывать деньги в развитие парка газоиспользующих средств. В конечном итоге государство получит значительную экономию, а воздух в городах станет чище.

## Трудно, но дешево

Понятие «газомоторное топливо» объединяет три вида топлива: сжиженный углеводородный газ (пропан-бутан, СУГ), компримированный, то есть сжатый, природный газ (метан, КПГ) и сжиженный природный газ (СПГ). Ряд инфраструктурных и законодательских проблем, а также более трудоемкое обслуживание газобаллонных автомобилей осложняют замещение газомоторным топливом традиционные виды топлива. Но в том случае, если вы задумываетесь об экономии средств и улучшении экологической обстановки, лучше газомоторного топлива не найти. Развитие этого направления занимают такие компании, как «Газпром» (и его дочерние общества), «Роснефть», СИБУР и др.

В зависимости от типа автотранспорта, видов перевозок, особенностей эксплуатации потребители используют разные виды топлива. Например, основным целевым потребителем СУГ является легковой и малый коммерческий автотранспорт, в то время как основным потребителем природного газа в качестве моторного топлива является автотранспорт, предназначенный для крупных грузовых и пассажирских перевозок.

Так, по данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», в настоящее время в РФ на 1,4 миллиона автомобилей установлено газобаллонное оборудование. Это порядка 3,5 процента от общего парка автомобилей, из которых 3,3 процента используют СУГ и только 0,2 процента – КПГ. Проведем сравнительный анализ по стоимости переоборудования автомобилей. Стоимость переоборудования автобуса ПАЗ с бензиновым двигателем для работы на сжиженном углеводородном газе составляет около 20–25 тысяч рублей (с НДС), а на компримированном природном газе – 80–90 тысяч рублей. Крупные проекты по переоборудованию парка автомобилей позволяют экономить значительный финансовый ресурс, так как в этом случае действуют минимальные оптовые цены на оборудование. Тем не менее это деньги немалые, если вы управляете крупным автотранспортным предприятием и решили перейти на ГМТ несколько десятков автобусов. И тем более актуален вопрос денег для тех, кто покупает новую газобаллонную технику. К счастью, таковая усилиями «Газпрома», «Роснефти» и ряда других игроков начинает проникать на российский рынок. Зачастую такая техника дороже бензиновых аналогов на 20–30 процентов. Даже государственные субсидии, выделяемые для того, чтобы упростить переход крупных автопарков на КПГ, могут оказаться не столь эффективными, как хотелось бы, так как вложения самого автопарка должны быть значительными. Не каждый может изыскать необходимые средства, даже понимая свою выгоду в будущем. Выходом может стать сотрудничество со сбытовыми компаниями, которые стремятся расширить клиентскую базу. И такой опыт есть.

## Мультипликация перевода

В 2011 году было заключено трехстороннее соглашение между правительством Нижегородской области, ПАО «СИБУР Холдинг» и АО «Газпром газэнергосеть» (специализированным оператором «Газпрома» по реализации СУГ). СИБУР и «Газпром газэнергосеть»

бесплатно перевели на пропан-бутан 99 автобусов и начали снабжать их топливом. На тот момент единственный механизм, с помощью которого компании могли реализовать этот проект, был договор пожертвования. СИБУР пожертвовал автотранспортным предприятиям Нижегородской области комплекты ГБО. Автобусы были переоборудованы. Такая схема не поддается мультипликации в масштабах всей страны, так как не дает гарантий возврата инвестиций. А для того, чтобы начать поставлять пропан-бутан, необходимо выиграть тендер. Позже, в 2013–2014 годах другой проект по переводу автотранспорта для работы на СУГ был реализован для ЗАО «Автоколонна № 1825» (дочернего общества ООО «Газпром добыча Оренбург»). В ходе проекта «Газпром газэнергосеть» перевело на газ 47 единиц автотранспорта. На этот раз впервые (!) для этой цели был использован энергосервисный договор. Здесь мы сделаем небольшое отступление.

В 2008 году Владимир Путин подписал два распоряжения, в которых, по сути, определялось, что одним из приоритетных направлений развития нефтегазового комплекса станет стимулирование использования природного газа в качестве моторного топлива. В 2009-м был принят ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...». Первоначальный текст фактически игнорировал возможность замещения бензина пропан-бутаном (в рамках региональ-



ных и муниципальных программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности). Разрешалось использовать только КПГ. Игнорировать потенциал пропан-бутана было странно. Назрела необходимость внести поправки в закон. Таковые подготовили специалисты Минэнерго, «Газпром газэнергосети» и СИБУРа. И летом 2012 года закон «О внесении изменений в ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» был принят. Поправки распространили нормы закона на сжиженные углеводородные газы и расширили список замещаемых видов топлива.

## Как это работает

При заключении энергосервисного контракта (договора) муниципальные автотранспортные предприятия получают возможность в период его действия направлять сэкономленные на горюче-смазочных материалах (ГСМ) средства – а таковые занимают 30–40 процентов бюджета крупных автотранспортных – на свое развитие. В противном случае, сэкономив на топливе, в следующем году предприятия просто получали бы меньше денег из бюджета.

При переводе на газ предприятия получают возможность сэкономить около 1,7 миллиона рублей. Конечно, реальная экономия будет меньше, так как газомоторный транспорт более требователен в обслуживании, поэтому у предприятия возникнут дополнительные затраты: требуется

определенным образом оборудовать зону обслуживания и ремонта автомобилей, зоны хранения, вентиляции, провести обучение персонала и т. п. Конкретный объем экономии зависит от особенностей каждого предприятия. Совокупная трудоемкость при обслуживании газобаллонных автомобилей увеличивается в среднем на 10 процентов.

Энергосервисный контракт должен был стать мощным стимулом для развития отрасли альтернативных моторных топлив нашей страны. Но возникли некоторые сложности, которые не проявились при переводе на пропан-бутан транспорта вышеупомянутого ЗАО «АК № 1825» (так как компания не находится в государственной или муниципальной собственности).

В данном случае смысл договора заключался в том, что инвестиционные затраты ООО «ГЭС Оренбург» (дочернего общества «Газпром газэнергосети») в газобаллонное оборудование были поэтапно компенсированы денежными средствами «АК № 1825», формировавшимися в течение нескольких месяцев в результате образованной экономии операционных затрат. Для перевода на СУГ 47 единиц автотранспорта в этом проекте потребовалось около 1,7 миллиона рублей. Притом, что ЗАО «АК № 1825» не тратило свои деньги на переоборудование, годовая экономия автотранспортного предприятия составила около 1,5 миллиона рублей. Следовательно, для потребителя та-

Рис. 1



вокупности с соответствующими подзаконными нормативными актами, не позволяют заключаться ЭСК, предметом которого является осуществление энергоэффективных мероприятий по переводу транспортных средств на ГМТ, поскольку, исходя из особенностей таких мероприятий, не может быть выполнено основное требование ЭСК – достижение экономии определенного энергетического ресурса в натуральном выражении. Кроме того, согласно 44-ФЗ ЭСК заключается отдельно от контрактов на поставку энергоресурсов, которые, в свою очередь, заключаются по итогам отдельной закупочной процедуры. Возникали и дополнительные сложности, но эти, пожалуй, можно считать главными.

В конечном итоге для перевода автотранспорта ВМКУ «ТХО» и ВМУП «ВладАвтоТранс» на СУГ было предложено заменить энергосервисный договор на два не связанных между собой договора: поставки ГБО с расфаской на десять месяцев (расчетный срок окупаемости) и поставки пропан-бутана. При этом экономические показатели проекта не пострадали.

## Лишнее разделение

Оренбургский проект и его результаты стали известны профессиональной общественности. Руководители других автотранспортных предприятий (в том числе за пределами Оренбургской области), увидев выгоды, которые несет в себе механизм энергосервисного договора, захотели повторить успех этого проекта. Это лишний раз говорит о том, что законы могут быть самыми замечательными и содержать самые эффективные механизмы, но без яркого примера их будут игнорировать.

По просьбе администрации Владикавказского специалитета «Газпром газэнергосети» была проработана возможность заключения аналогичного договора с муниципальными автотранспортными предприятиями ВМКУ «ТХО» и ВМУП «ВладАвтоТранс». Здесь и обнаружили подводные камни. Оказалось, что энергосервисный договор (контракт) с муниципальным заказчиком, в силу прямого указания ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...», имеет специальное правовое регулирование и заключается в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». А нормы указанного 44-ФЗ, в со-

оборудование транспорта, начать продавать топливо существенно дороже, чем у конкурентов? Задумавшись об этом, заключается в самом энергосервисном контракте, в котором прописываются условия сотрудничества, в том числе и стоимость топлива. Кроме того, чем больше экономит заказчик, тем быстрее возвращаются инвестиции компании, которая перевела его технику на газ. Завышая цену на топливо, она позже вернет свои вложения, а часть из них, как уже было сказано выше, съест инфляция. Таким образом, получить выгоду за счет дорогого топлива, такой продавец обманет самого себя, потеряв часть ранее вложенных средств. Кроме того, никто не будет продлевать с ним контракт. Чем разумнее цена, тем лучше обеим сторонам.

## Чтобы поставлять топливо, инвестируй в потребителя

По сути закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» до сих пор не ориентирован на сложные рыночные реалии. В данном случае на то, что некая компания будет готова заключать с муниципальными образованияами энергосервисный контракт и оплачивать перевод техники на газ ради увеличения своей клиентской базы. Поэтому приходится надеяться исключительно на добрую волю местных властей и на то, что им удастся найти деньги на переоборудование.

Здесь требуется системный подход и новые законодательные инициативы. Так, в июне 2015 года АО «Газпром газэнергосеть» подготовило и направило в Министерство энергетики РФ предложения по актуализации комплексного плана мероприятий по расширению использования природного газа в качестве моторного топлива, утвержденного правительством Российской Федерации 14 ноября 2013 года № 6819п-П9, в которых говорится о необходимости корректировки Федерального закона «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности...» и Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Эти инициативы должны способствовать созданию легитимной возможности применять энергосервисные

контракты в качестве инструмента для развития рынка газомоторного топлива. Предполагается, что изменения, уже в ближайшей перспективе, позволят устанавливать комплект ГБО на автотранспортные средства организаций различных форм собственности (в том числе муниципальных) за счет средств компаний – поставщиков газомоторного топлива с последующей компенсацией стоимости оборудования из операционных средств предприятия, полученных в результате образованной экономии. По данным участников рынка, применение механизмов энергосервисного контракта только для перевода автотранспортных предприятий для работы на ГМТ уже позволяет в кратчайшие сроки (в первый же год – два) увеличить загрузку газозаправочной инфраструктуры в России минимумом на 10 процентов.

Но, кроме этого, в случае государственной поддержки данной инициативы применение энергосервисных договоров может оказаться куда более эффективным и масштабным. Так, например, применение энергосервисных договоров может позволить значительно повысить эффективность использования государственных средств федерального бюджета, выделяемых в соответствии с постановлением правительства РФ от 8 октября 2014 года № 1027 «Об утверждении Правил предоставления субсидий на закупку автобусов и техники для жилищно-коммунального хозяйства, работающих на газомоторном топливе», в рамках программы «Автомобильная промышленность» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности».

В настоящее время выделение этих субсидий автотранспортным осуществляется на условиях софинансирования: то есть наряду с федеральными деньгами для первоначального взноса должны быть предусмотрены денежные средства и в региональном бюджете, и в самом автотранспортном предприятии (см. рис. 1).

Такой подход имеет следующие серьезные недостатки: во-первых, в современных сложных социально-экономических условиях крайне трудно дополнительно деньги в региональном бюджете и самом АТП весьма непросто даже для небольшого количества автобусов, не говоря уже об обновлении всего парка. Муниципальные власти в Masse своей сегодня могут обеспечить только постепенный рост загрузки, изменения позволяют это сделать в ближайшем будущем. Также откровенно сложней проводить автономную газификацию, заменяя мазут и уголь на газ за счет поставщика энергоресурса.

Пока же отсутствие денежных средств у муниципальных предприятий и удобных, предусмотренных законодательством механизмов для перевода автотранспорта на ГМТ являются наиболее значимыми факторами, сдерживающими развитие газомоторной отрасли.

Максим КОРОТКОВ, Александр ФИЛАТОВ

Рис. 2

