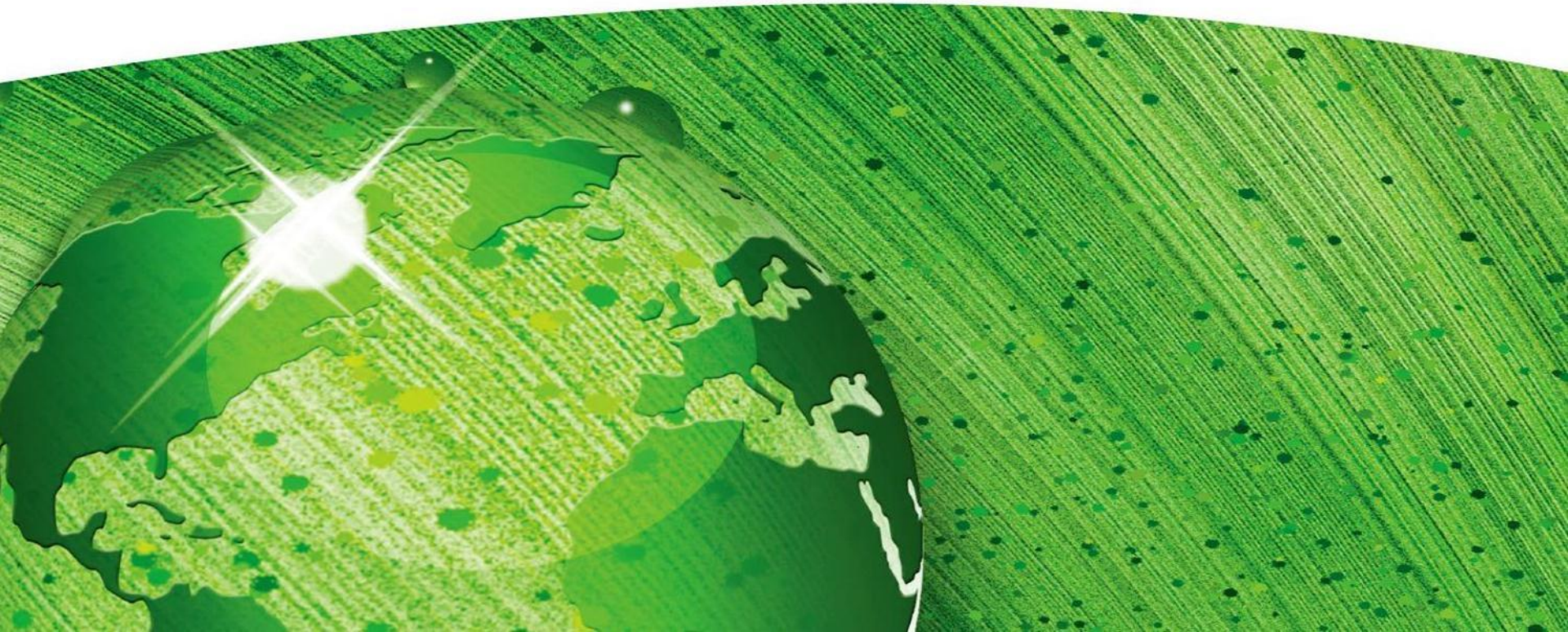
Энергосервисный контракт

Новый подход к финансированию ВКХ



Содержание

1. Текущая ситуация в ВКХ
2. Энергосервисный контракт
   - Определение, законодательная база
   - Основные принципы
   - Этапы реализации
3. Прямая покупка, лизинг, энергосервисный контракт: плюсы и минусы
4. О компании «Грандис»

Grandis®

Текущая ситуация в ВКХ

Постоянный рост цен на энергоносители

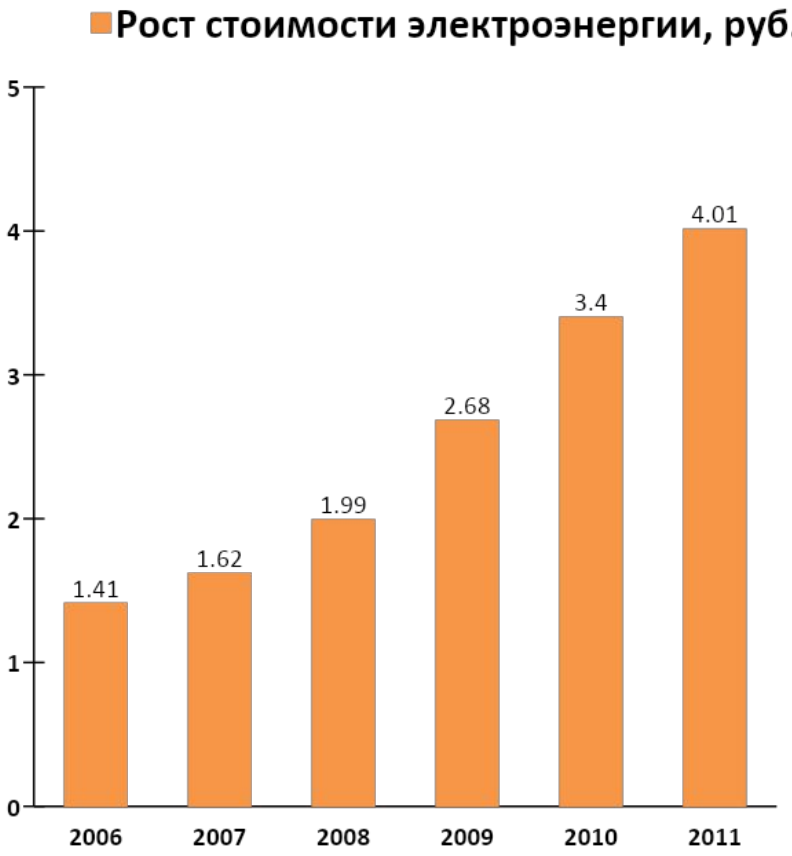
Ужесточение экологических норм и введение госпрограммы по энергосбережению

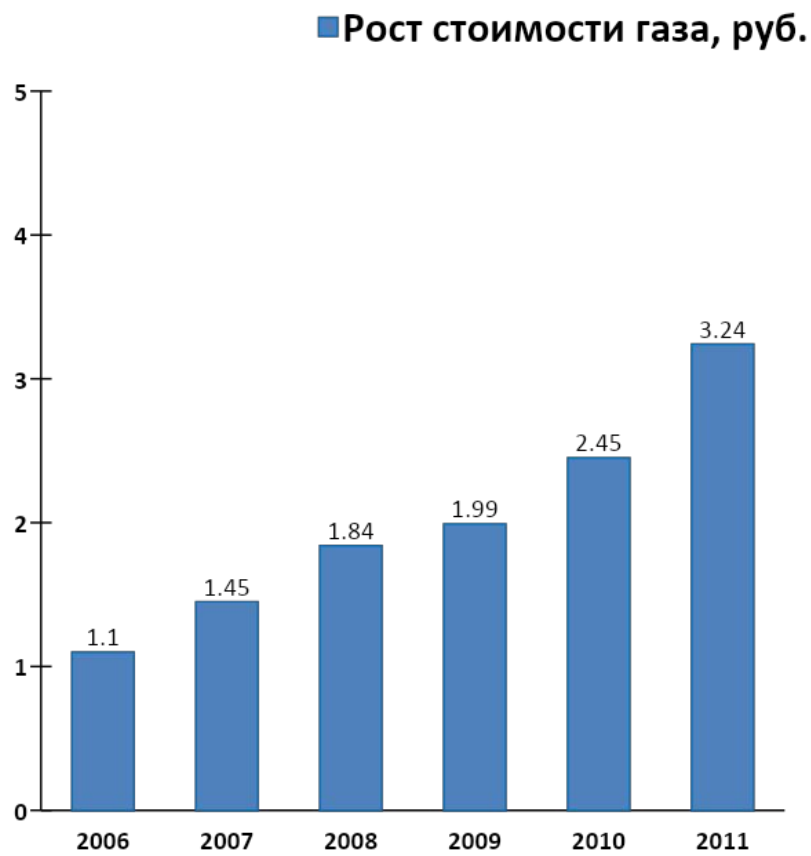
Изношенное оборудование, частые аварии

Отсутствие средств на <u>комплексную</u> модернизацию

Grandis®

200% - рост стоимости энергоносителей за 5 лет





- данные ООО «РКС энерго»

Grandis®

Что такое Энергосервисный контракт?

- Это договор на внедрение **энергосберегающих технологий без вложений Заказчика**
- **Правовое поле** – энергосервисный контракт регулируется 261-ФЗ и постановлением №636

Основные принципы энергосервисного контракта

1. Первоначальные вложения Заказчика – 0!

- Заказчик ничего не вкладывает!
- Весь комплекс работ по модернизации на предприятии Заказчика проводится за счет Энергосервисной компании (ЭСКО). Она, в свою очередь, привлекает собственные либо кредитные средства.

2. Вы платите только от достигнутого эффекта экономии!

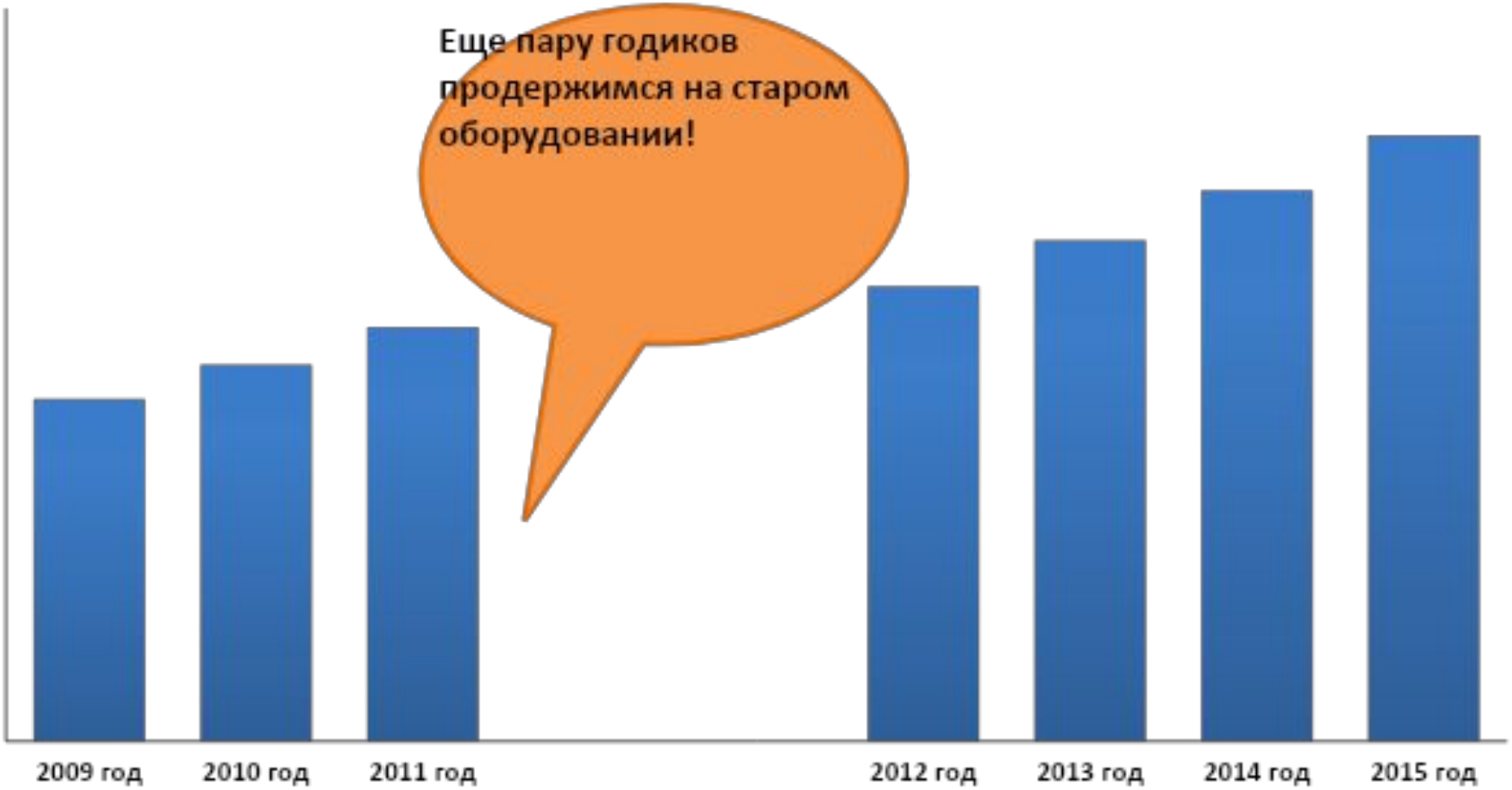
- Главный параметр договора - **% экономии**, который ЭСКО обязуется достичь.
- Оплата за выполненные работы производится Заказчиком **ТОЛЬКО за счет сэкономленных средств**, в % соотношении между Заказчиком и ЭСКО.

3. Расширенная гарантия

- Заказчик получает **гарантию снижения энергозатрат**, т.к. ЭСКО получает деньги только с экономии.
- Риски от неправильной оценки потенциала энергосбережения берет на себя ЭСКО.
- Также Заказчик приобретает **расширенную гарантию на установленное оборудование** на весь срок действия энергосервисного контракта.

Grandis®

Ничего не меняете



Grandis®

Контракт с энергосервисной компанией (ЭСКО)

Grandis®

Этапы реализации энергосервисного контракта

- Заполнение анкеты Заказчиком
- Проведение технического аудита
- Проведение финансового аудита
- Анализ истории потребления энергоресурсов
- Подготовка и согласование технического решения по энергосбережению; ТЭО
- Согласование Энергосер-висного контракта с Заказчиком
- Закупка, монтаж, пуско-наладка оборудования
- Обучение персонала
- Сервисное обслуживание (на весь срок действия контракта)

Grandis®

+/- типов приобретения энергосберегающего оборудования

Тип приобретения	Модернизация «всё сразу»	Средства из оборота компании	Собственность на оборудование	Переплата за использование денег (оборудования)	Гарантия экономии энерго-ресурсов	Гарантия на установленное оборудование
Прямая покупка	НЕТ	ДА	ДА	НЕТ	НЕТ	ЗАВОДСКАЯ (1-2 года)
Лизинг	ДА	ЧАСТИЧНО	ПОСЛЕ ПОЛНОЙ ВЫПЛАТЫ	ДА	НЕТ	ЗАВОДСКАЯ (1-2 года)
Э.С. контракт*	ДА	НЕТ	ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СРОКА ДОГОВОРА	ТОЛЬКО С ЭКОНОМИИ	ДА	ГАРАНТИЯ = СРОК ДОГОВОРА (3-10 лет)

Э.С. контракт* - энергосервисный контракт

Резюме

0 руб. – первоначальные вложения Заказчика. Затраты на внедрение Энергосервисная компания берет на себя. Вы платите только часть того, что сэкономите.

3-10 лет – срок энергосервисного контракта между Заказчиком и Энергосервисной компанией

1 «окно» – ответственность одного исполнителя – Энергосервисной компании: от создания проекта до получения экономического эффекта

От 20 до 100% – годовая экономия энергетических ресурсов вместо обязательных 3% (№261-ФЗ от 23.11.2009).

Grandis®

О компании

«Грандис» - энергосервисная компания

Компетенция:

- Проведение энергоаудита
- Заключение энергосервисных контрактов
- Финансирование
- Поставка энергосберегающего оборудования, сервисное обслуживание
- Собственное производство шкафов диспетчеризации и автоматизации

Преимущества:

- готовые решения по снижению энергопо-требления

1

- возможность закупать высокотехнологичное импортное оборудование по минимальным рыночным ценам

2

- команда профессионалов, работающая на инженерном рынке 10 лет

3

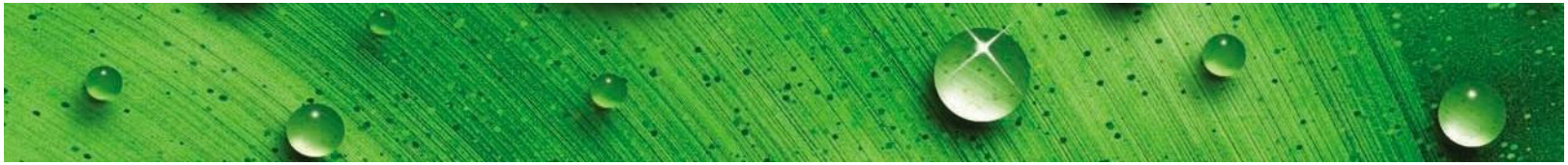
Grandis®

Контакты

ООО «Грандис»

192148, Санкт-Петербург, ул. Седова, 37

Тел.: +**7 (911) 922 3414**, (812) 334 4205

e-mail: grandis.energy@gmail.com

www.grandis-energy.ru