

Горин Володимир Петрович

д.е.н., доцент, професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
ЗУНУ, м. Тернопіль

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЄКТІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА РІВНІ ТЕРИТОРАЛЬНИХ ГРОМАД

Характерною особливістю функціонування сектору житлово-комунального господарства України впродовж останніх десятиліть є перманентний дефіцит фінансових ресурсів на реалізацію проєктів розвитку. Нестача бюджетного фінансування, збитковість постачальних підприємств ускладнюють перехід підприємств галузі на новий інноваційний рівень розвитку, що передбачатиме впровадження новітніх технологій при наданні житлово-комунальних послуг та ощадливе споживання природних ресурсів. Особливо важливими питання технічної модернізації є щодо сфери енергоспоживання. Це пояснюється не лише високим рівнем енерговитратності вітчизняного комунального господарства, але й соціальними та безпековими чинниками. По-перше, низька енергоефективність сектору комунального господарства через надмірні технологічні втрати є причиною підвищення витрат населення на оплату комунальних послуг, що негативно сприймається суспільством. По-друге, в умовах військової агресії проти України енергетична інфраструктура серед перших потрапляє під ризик атак та руйнування, що може спричинити нестачу енергії та дестабілізувати життєдіяльність цілих регіонів країни. Тому підвищення енергоефективності житлово-комунального господарства у контексті зниження енерговитрат і забезпечення його адаптивності до зовнішніх «шоків» є питанням соціальної стабільності та національної безпеки.

Одним із найважливіших питань реалізації проєктів енергоефективності в Україні є пошук джерел фінансування. В сучасних реаліях орієнтуватись на бюджетний ресурс як джерело фінансового забезпечення цих проєктів практично не можливо, оскільки концентрація ресурсів на забезпеченні обороноздатності країни змусила призупинити більшість інвестиційних програм. Складною проблемою є також фінансування проєктів модернізації за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання комунального господарства, що пояснюється низькою формальних та неформальних бар'єрів: закладення значних витрат на енергомодернізацію підприємств у тарифи може спричинити їх різке зростання (адже інфраструктура деградувала впродовж багатьох років) та спровокувати соціальне невдоволення; збереження методики формування тарифів на комунальні послуги «COST+», внаслідок чого самі підприємства комунального сектору не завжди зацікавлені у реалізації проєктів енергоефективності. Проте, утвердження ринкових відносин у комунальному господарстві природно посилює конкуренцію між постачальниками послуг, що сприятиме зростанню інтересу до реалізації проєктів енергоефективності. За цих обставин найбільші перспективи має залучення для проєктів енергомодернізації у сфері житлово-

комунального господарства зовнішніх фінансових ресурсів, застосування інноваційних механізмів їхнього використання.

У світовій практиці напрацьовано значний перелік механізмів залучення фінансових ресурсів у проєкти енергоефективності, що передбачають, серед іншого, досягнення основної мети – забезпечення раціонального та економного споживання обмежених енергоресурсів при впровадженні ринкових елементів конкуренції та комерційного інтересу. У житлово-комунальному господарстві ключовими функціональними завданнями залучення фінансових ресурсів в проєкти енергоефективності можна окреслити такі:

– енергозбереження, що передбачає раціональне й економне споживання енергоресурсів завдяки впровадженню сучасних технологій та модернізації основних фондів постачальних підприємств та споживачів;

– енергоефективність, або максимізація корисного результату (підвищення кількісно-якісних показників надання комунальних послуг без збільшення обсягів споживання енергоресурсів). Найбільший потенціал щодо зменшення потреби в енергоресурсах мають термомодернізація будівель і теплотрас, що можуть дати значно вищий ефект, ніж інвестиції у технологічну модернізацію теплогенеруючих потужностей;

– впровадження дієвих систем обліку, контролю та обміну інформацією про споживання енергоресурсів усіма категоріями споживачів, що створить передумови для розробки заходів з підвищення енергоефективності в різних секторах економіки та суспільного життя.

Серед усього спектру механізмів залучення інвестиційних ресурсів у проєкти модернізації житлово-комунального сектору значні перспективи у нашій країні мають механізм ЕСКО (енергосервісних компаній), фонди револьверних (поновлюваних) кредитів на енергопроєкти, а також муніципально-приватне партнерство. Діяльність ЕСКО має комплексний характер – вони надають споживачам послуги з підвищення енергоефективності, в тому числі цільове фінансування, проєктні роботи, управління енергоефективними проєктами, обслуговування устаткування, моніторинг і оцінювання. В основі діяльності ЕСКО покладений енергосервісний перформанс контракт (ЕРС), за умовами якого відшкодовує витрати на реалізацію проєкту енергоефективності за рахунок коштів, зекономлених від зниження вартості енергоспоживання. У практиці роботи ЕСКО застосовують кілька методів розподілу економії від зниження енергетичних витрат між нею та замовником:

– перший метод передбачає фіксацію частки доходів від економії для кожної зі сторін контракту. ЕСКО бере на себе ризики недосягнення планової економії, тобто фактично гарантує для замовника зниження витрат на електро- і теплоенергію та/або надання такого ж рівня енергетичних послуг за нижчою вартістю. Зазвичай, частка ЕСКО у доходах від економії енерговитрат складає близько 80%, з урахуванням витрат на обслуговування кредитів та інших витрат при реалізації проєкту;

– метод швидкої окупності, який передбачає, що ЕСКО отримує увесь обсяг додаткових доходів від економії енерговитрат від проєкту до досягнення його окупності;

– метод гарантування економії, за яким замовник упродовж усього строку дії ЕРС сплачує ЕСКО фіксовану суму в розмірі 80-90% від енерговитрат до реалізації проєкту енергозбереження. Натомість, ЕСКО бере відповідальність за оплату рахунків замовника за спожиті енергоресурси від постачальних компаній [6, с. 90-91].

Незважаючи на особливості кожного із методів розподілу додаткових доходів від економії енерговитрат, вони не передбачають фінансової участі замовника у реалізації проєкту енергоефективності. Це відкриває перспективи широкого застосування ЕРС у публічному секторі економіки, а також при енергомодернізації житлового сектору. Проте, тривалий час розвиток ЕСКО в Україні у публічному секторі стримували правові бар'єри, які фактично забороняли перерахування ЕСКО бюджетних коштів у формі економії від зниження собівартості послуг. Проте, на сьогодні у законодавство введено поняття «довгострокового зобов'язання за ЕРС», що передбачає зобов'язання за ЕРС розпорядника бюджетних коштів, в управлінні чи господарському віданні якого перебуває будівля; відповідно до якого потрібно здійснити платежі протягом майбутніх та/або поточного бюджетних періодів у межах суми скорочення видатків на оплату комунальних послуг та енергоносіїв (порівняно з видатками, які були б здійснені за відсутності енергосервісу). Така норма є гарантією для інвестора, що його витрати на оплату послуг ЕСКО закладатимуть до бюджету протягом усього строку договору [1, с. 62]. Завдяки вирішенню цієї правової колізії розвиток ринку ЕСКО значно прискорився. Якщо у 2018 році загальний обсяг ЕРС оцінювався на рівні 200 млн грн, то наприкінці 2020 року – уже в понад 1,2 млрд грн [6, с. 96]. Проте, такі об'єми ринку ЕРС залишаються вкрай незначними, оскільки ємність ринку енергозбереження в Україні, на думку галузевих експертів, оцінюється на рівні від 25 до 60 млрд дол. США.

Іншим аспектом діяльності ЕСКО є координація фондів револьверних кредитів, які надають позики муніципалітетам для реалізації енергоефективних проєктів. В основу функціонування револьверних фондів покладений принцип накопичення, коли надходження від погашення раніше виданих кредитів є джерелом ресурсів для нових угод кредитування проєктів енергоефективності. Базовий капітал цих фондів може бути наданий державою або міжнародними фінансовими організаціями (NEFCO, ЄБРР тощо). На думку О. Кіндзюр, дешевизна кредитних ресурсів МФО дасть можливість забезпечити швидку окупність інвестиційних проєктів та повернення коштів [2, с. 135]. Револьверний принцип роботи таких фондів дає можливість об'єднувати дрібні інвестиційні проєкти енергоефективності, що стимулює скорочення операційних витрат та зниження ризиків кредитування. Однак, успішність діяльності фондів з надання револьверних кредитів залежить від вдало обраної маркетингової політики, а також від складності процедурних аспектів кредитування. Незважаючи на ці моменти, залучення МФО до револьверного кредитування дає можливість

вирішити проблему складності залучення приватного капіталу до фінансування проєктів енергоефективності через їх достатньо високу ризиковість (через державне регулювання тарифної політики, тривалий строк окупності проєктів та високу вартість, інші чинники).

Окремий інтерес у контексті залучення приватних ресурсів для проєктів енергоефективності у житлово-комунальному господарстві, поведженні з рідкими і побутовими відходами складає розвиток муніципально-приватного партнерства. Окупність таких інвестицій забезпечують додаткові доходи від комерційної експлуатації об'єкта або оплати послуг, а також у вигляді економії енерговитрат від реалізації проєкту. За оцінками фахівців Світового банку, найбільші перспективи в Україні мають такі форми муніципально-приватного партнерства, як сервісні контракти; контракти на управління; лізингові (орендні) контракти; концесійні угоди тощо [3]. Попри існування певних організаційних та інших особливостей, спільною ознакою для зазначених форм МПП є розподіл відповідальності між замовником (територіальною громадою, комунальним підприємством) та приватним інвестором.

Розвиток МПП у житлово-комунальному господарстві має комплексний соціально-економічний ефект. Як зазначають В. Прядко, Я. Гуцул, поряд із притоком приватного капіталу для виконання соціально та економічно важливих проєктів енергоефективності, МПП дає змогу залучити кваліфікованих експертів з великим міжнародним досвідом, будівельні компанії, проєктні організації, фінансові установи, юристів тощо. Цей досвід має передаватися від бізнесу до місцевої влади як в процесі діяльності комунальних служб, так і у вигляді консультування при передачі передових технологій (будівництво, системи експлуатації, менеджмент проєктів, фінансова та інституційна інженерія) [5, с. 295].

Сучасним методом залучення приватних інвестицій у житлово-комунальну сферу є концесія. Відповідно до Закону України «Про концесії», концесія – це «надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі права на створення (будівництво) та/або управління об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття концесіонером на себе зобов'язань зі створення та/або управління об'єкта концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику» [4]. За оцінками галузевих фахівців, концесія має найбільший потенціал для застосування у сфері комунального господарства, зокрема при модернізації інфраструктури надання комунальних послуг та реалізації енергоефективних проєктів [7].

Особливістю концесії як форми МПП є те, що вона має багатоцільовий і довгостроковий характер, дає інвестору свободу у прийнятті інвестиційних та управлінських рішень, сприяє диверсифікації ризиків між усіма учасниками. За оцінками МФО, на основі концесійних механізмів в світову економіку щорічно інвестується більше 80 млрд дол. Разом з тим, в Україні концесія як інструмент залучення приватного капіталу в реалізацію енергоефективних

проектів використовується слабо. Більш того, наявні приклади, що концесійні угоди були достроково розірвані через невиконання інвесторами зобов'язань. Це дає підстави стверджувати, що базова модель концесії, згідно якої необхідно вкладати кошти в модернізацію і отримувати дохід від зниження собівартості послуг, в нашій країні недостатньо дієва. Причина цього – в інституційній нестабільності, оскільки сфера тарифоутворення в Україні значно політизована та зазнає постійного втручання з боку органів влади. Непоодинокими є також випадки неналежного виконання державою взятих зобов'язань по проектах розвитку спільно з інвесторами. Це підвищує ризики фінансових втрат від участі приватного бізнесу у концесійних проектах та є причиною недостатнього розвитку цієї форми МПП в Україні.

Успіх впровадження енергоощадних проектів значною мірою залежить від налаштованості органів влади на місцях на співпрацю з інвесторами. Адже вони визначають принципи і форму взаємодії з інвесторами, які є найбільш прийнятними для обох сторін. Органи управління територіальними громадами вимушені шукати засоби впливу на підприємства комунальної енергетики, які не зацікавлені у зниженні витрат, адже кількісні характеристики поставленої енергії безпосередньо споживачам здебільшого не вимірюються, і завжди є можливість списати непомірні втрати за рахунок споживачів.

До сфери відповідальності органів місцевої влади належать такі важливі питання, як проведення енергоаудиту і енергопаспортизації будівель, визначення реальних потреб населених пунктів у постачанні енергії з врахуванням реалізації заходів енергоефективності, а також стимулювання до економного споживання енергії. Серед першочергових завдань, без яких неможливо задіяти заходи стимулювання до енергоефективності, є забезпечення повного обліку енергії і можливості регулювання споживання безпосередньо споживачами в залежності від їх потреб.

Важливими питаннями, які необхідно вирішувати органам влади на місцях при реалізації енергоефективних проектів є забезпечення відкритості й прозорості роботи регіональних енергетичних ринків, залучення громадськості до процесів формування енергетичної регіональної політики та проведення заходів з підвищення рівня культури ощадливого використання енергоресурсів серед населення.

Список використаних джерел:

1. Ільчук М., Ремінська О., Шаповаленко В., Киричок О. Енергосервісні контракти. Можливості та перспективи в Україні. Київ: Проект «Створення енергетичних агентств в Україні», Адвокатське об'єднання Arzinger, GIZ, 2015. 116 с.
2. Кіндзюр О. С. Регулювання інвестиційного розвитку житлово-комунальної сфери України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 – економіка та управління національним господарством; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. Львів, 2018. 229 с.
3. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://vww.worldbank.org/>

4. Про концесії: Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14>
5. Прядко В. В., Гуцул Я. В. Проблеми інвестування підприємств житлово-комунального господарства в умовах мінливого середовища. *Інвестиції, інновації в економіці*. 2014. Вип. 1 (53). С. 289-297.
6. Пуцентейло П. Р., Ляхович Г. І. Формування ринку енергосервісних послуг в Україні. *Економіка та управління національним господарством*. 2020. Вип. IV (80). С. 83-100.
7. Українська концесія – нові правила гри. Чи стане вона прозорою та продержавницькою? Укрінформ. 14.12.2015. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-preshall/1929150-ukrajinska-kontsesiya-novi-pravila-gri-chi-stane-vona-prozoroyu-ta-proderjavnitskoyu-zala-2.html>
8. Модернізація місцевих фінансів України в умовах економічних і соціальних трансформацій: Монографія / За ред. О. П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, «Економічна думка», 2008. 376 с.