



# ООО «С-ЭНЕРГИЯ»

технологии энергосбережения

# ЭНЕРГОСЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ

**Энергосервисный контракт** - особая форма договора, предметом которого является реализация энергосберегающих мероприятий, а результатом – внедрение технологий (установка оборудования), обеспечивающих экономию того или иного энергоресурса.

Отличительной особенностью Энергосервисного контракта является то, что затраты инвестора возмещаются за счет достигнутой экономии средств, получаемой после реализации энергосберегающих мероприятий. Таким образом, отсутствует необходимость в первоначальных затратах собственных средств или кредитовании.

Инвестиции, необходимые для осуществления всего проекта привлекаются энергосервисной компанией.

# О КОМПАНИИ

**ООО «С-ЭНЕРГИЯ»** является энергосервисной компанией (ЭСКО), специализирующейся на достижении экономии электрической энергии в результате проведения модернизации традиционных систем внутреннего освещения.

Вместо существующего осветительного оборудования Заказчику предлагается установка современных энергоэффективных светодиодных аналогов, что позволяет сократить потребление энергоресурса в среднем на 50-75% от текущего объема потребления.

ООО «С-ЭНЕРГИЯ» ориентирована на Заказчиков, представленных бюджетными (государственными) учреждениями и в своей деятельности полностью соблюдает положения всех утвержденных НПА в области энергосервиса.

# БИЗНЕС МОДЕЛЬ (ключевые параметры)

## предпосылки

**НМЦК**

потребление Э/Э  
за 1 год (кВт/ч)

текущий  
тариф за 1 кВт/ч

срок  
контракта

## внедрение

**ЦК**

экономия Э/Э  
(кВт/ч)

фактический  
тариф за 1 кВт/ч

срок  
контракта

## результат

**ВЫРУЧКА**

акт о достигнутой  
экономии Э/Э  
(ежемесячно)

срок  
контракта

достижение  
ЦК

# ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ

- 1 Сбор первичных данных об объекте энергосервиса посредством заполнения опросных листов;
- 2 Анализ полученных данных на предмет целесообразности заключения ЭСК;
- 3 Проведение инструментального обследования объекта энергосервиса с последующими корректировками исходных данных либо без таковых;
- 4 Подготовка и предоставление Заказчику пакета документации с предложением по заключению ЭСК, согласование расчетных величин;
- 5 Заключение (подписание) ЭСК;
- 6 Реализация энергосберегающих мероприятий;
- 7 Передача установленного оборудования Заказчику во временную эксплуатацию;
- 8 Исполнение Сторонами своих обязательств по ЭСК в течение всего срока (5-7 лет).

# СТРАТЕГИЯ (краткое изложение)

- 1 Заключение 30-40 небольших ЭСК для формирования неценовых конкурентных преимуществ;
- 2 Создание бренда компании, проработка оргструктуры, найм первых сотрудников;
- 3 Заключение более крупных ЭСК с существующими Заказчиками, проработка всех подведомственных им объектов, найм новых сотрудников;
- 4 Организация собственного производства светодиодного оборудования (в тч для прямых продаж);
- 5 Увеличение доли рынка за счет прочих вероятных Заказчиков в федеральном масштабе;
- 6 Анализ перспективных направлений в области энергосбережения для развития компании;
- 7 Финансирование проектов в области биоинженерии.

## **на каком этапе находится проект**

Размещены 5 конкурсных процедур из первого этапа (30-40 небольших ЭСК), в ближайшее время будут размещены еще 25 контрактов.

В проработке 2 более крупных контракта от других существующих «ветвей» Заказчиков (1й готов к размещению, 2й на стадии согласования).

## **какие планы стояли перед командой, что удалось выполнить**

В соответствии со стратегией развития компании текущий факт реализации соответствует плану (создание ООО «С-ЭНЕРГИЯ», определение поставщика оборудования, запуск первых контрактов, разработка ф/с и сайта), в ближайшее время планируется найм двух менеджеров по проектам.

# ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	05-06 2018	07-12 2018	2019	2020	2021	2022	2023
выручка план	0	15 000	60 000	120 000	240 000	480 000	960 000
выручка факт	0	-	-	-	-	-	-
прибыль план	0	0*	0*	30 000	60 000	240 000	480 000
прибыль факт	0	-	-	-	-	-	-
ЕБИТДА план	0	~ 27 000	~ 54 000	~108 000	~216 000	~ 432 000	~ 864 000
ЕБИТДА факт	0						
ROI план	50-150%	50-150%	50-150%	50-150%	50-150%	50-150%	50-150%
ROI факт	0	-	-	-	-	-	-
сотрудники	1	3-5	5-10	10-15	15-20	20-25	25-30
доход/сотрудник	0	5 000/ 3 000	12 000 / 6 000	12 000 / 8 000	16 000 / 12 000	24 000 / 19 000	38 000 / 32 000
выполнение	90%	-	-	-	-	-	-



# SWOT анализ

## Сильные стороны

Компетенции  
Аналитика и ФМ  
Рынок ЭСК ВО свободен  
Надежный Заказчик (БО)  
Гибкость в отношении БП

## Слабые стороны

Кадры (1 сотрудник)  
Нет заключенных ЭСК  
Необходимо масштабирование

## Возможности

Быстрый, планомерный  
захват рынка ЭСК ВО

## Угрозы

Заключение ЭСК  
неинтересно Заказчику  
при наличии средств  
на модернизацию