

Концептуальная модель инновационного потенциала энергосбережения в жилищно-коммунальных предприятиях

Торкатюк В.И., Пан Н.П., Коненко В.В., Курилко Л.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Бутник С.В., Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

При исследовании существующих проблем инновационного развития установлено, что представляется целесообразным понятие «инновация» толковать как новшество, введенное в сферу практического применения и используемое в целях получения конкретного социально-экономического результата. С учетом этого инновационный потенциал целесообразно определить как способность системы адаптироваться к изменениям окружающей среды в наиболее оптимальные сроки в условиях имеющихся ресурсных ограничений, обеспечивающую приближение уровня ее развития к аналогичному показателю других систем, принятых в качестве эталона сравнения.

Инновационный потенциал при таком подходе представляет предел, к которому стремится система в своем развитии, что позволяет определять его величину и другие параметры.

Технологическая составляющая потенциала оценивается исходя из предположения, что весь существующий парк оборудования мгновенно заменяется на лучшие существующие образцы техники. Ее величина зависит не только от технологических, но и от географических факторов в зависимости от того, какие передовые технологии рассматриваются: отечественные или мировые. Здесь важна информированность о зарубежных технологиях и возможные ограничения их эффективного применения в сфере жилищно-коммунального хозяйства в Украине. Естественно, оценка, сделанная на базе лучших мировых технологий, существенно выше прочих возможных оценок. Технологическая составляющая потенциала представляет лишь гипотетические возможности энергосбережения без учета ограничений, касающихся его реализации.

Однако такие ограничения существуют. Ограничения первой группы называются правовыми и сокращают технологическую составляющую потенциала до так называемой *правовой составляющей потенциала* энергосбережения. Она базируется на ограничениях нормативно-правовых норм, регулирующих отношения в сферах инновационного развития и энергосбережения и находится под влиянием со-

стояния социально-экономического положения в отраслях промышленности, а также наличия внешней и внутренней конкуренции.

Группа *экономической составляющей потенциала* энергосбережения определяет возможности и экономическую целесообразность замены уже имеющегося оборудования на новое, более эффективное.

В ряде случаев, когда цены на энергоносители достаточно высоки, замена энергоемкого оборудования на более эффективное раньше срока амортизации может быть экономически оправдана. Но такая возможность всегда сопровождается сокращением объемов производства. Поэтому, как правило, вычисления строятся на нормативных сроках амортизации оборудования.

Ни одно из экономических ограничений не является абсолютным и неизменным. Успешная реализация структурных реформ, переход к рыночной экономике и вывод из эксплуатации энергопотребляющих установок неконкурентоспособных производств заметно меняет отраслевую структуру экономики во многих странах. Ограничение по наращиванию объемов производства энергосберегающего оборудования зависит от объема инвестиций, направленных на расширение мощностей по его производству. Изменения политики амортизации, льготы и субсидии на покупку и производство энергосберегающего оборудования смягчают ограничение, связанное со сроками замены оборудования. Таким образом, меры по реформированию экономики и реализации политики повышения эффективности использования энергии способны приблизить экономическую составляющую потенциала к технологической.

Наконец, существует еще *финансовая составляющая потенциала* – это та часть технико-экономических обоснований проектов, под которую выделены финансовые ресурсы. В конечном счете, именно это ограничение определяет, какие именно проекты будут реализованы.

Величина финансовой составляющей потенциала зависит от финансового благополучия семьи, предприятия или организации и доли проектов по повышению эффективности использования энергии в финансовом плане. Она зависит от требований к минимальной эффективности вложений в проекты, нацеленные на снижение издержек, конкуренции со стороны других направлений вложения средств, корпоративных схем принятия инвестиционных решений и т.п. Целый спектр экономических инструментов позволяет заметно увеличить размер финансовых ресурсов, направляемых на повышение эффективности использования энергии.

Сложный комплекс параметров рынка – степень монополизации,

уровни налогов, темпы инфляции, скачки обменного курса, дотирование энергоснабжения, уровень платежной дисциплины и многие другие – определяет размер рыночного потенциала. Уже на этом уровне ясно, что цены являются далеко не единственным рыночным параметром, определяющим мотивацию потребителей к повышению эффективности использования энергии.

Только ценовая информация, порождаемая рынком, недостаточна для ускорения процесса повышения энергоэффективности. Рыночные сигналы должны лечь на подготовленную почву, только тогда они будут восприняты. Однако инфраструктура самого рынка энергоэффективного оборудования и услуг развита еще настолько слабо, что только незначительная часть потребителей под воздействием рыночных сигналов начинает самостоятельно готовить инвестиционные предложения и менять свое поведение. Именно поэтому информационному обеспечению принятия решений о повышении эффективности использования энергии должно уделяться самое пристальное внимание.

Финансовые ограничения, которые становятся особенно жесткими при резком повышении цен на энергоносители и соответствующем переключении всех свободных финансовых ресурсов на увеличение оборотных средств для приобретения топлива и энергии, резко сокращают размер финансовой составляющей потенциала. В итоге она равна только 2,5% от уровня технологической составляющей потенциала.

Одной из причин того, что реализуется такая низкая доля потенциала энергосбережения, является неразвитость системы управления. Главная задача системы управления энергосбережением на современном этапе – максимальное приближение финансовой составляющей потенциала к информационной, а последней – к рыночной.