СУГу кризис нипочем

«Великой нацией нас делает не наше богатство, а то, как мы его используем».
Теодор Рузвельт, президент США с 1901 по 1909 г.

Даже в сложные времена сжиженный углеводородный газ не теряет своей актуальности как альтернатива жидкому моторному топливу. И свидетельство тому — постоянно растущее количество АГЗС и МАЗС и автомобилей с газобаллонным оборудованием. О тенденциях российского рынка газового моторного топлива и особенностях функционирования сетей АГЗС в условиях кризиса участникам конференции *«Современная АЗС: рынок нефтепродуктов России, тенденции, оборудование, эксплуатация АЗС»*, прошедшей 15–16 апреля в Москве, рассказал генеральный директор ООО «Газэнергосеть — Нижний Новгород»* Николай Сидоров. Основанный на собственном опыте автора, этот доклад, надеемся, будет нашим читателям не только интересен, но и полезен...

Знание специфики развития сетей АГЗС актуально и важно, особенно в период кризиса, когда необходимо принимать нестандартные решения для экономного и эффективного хозяйствования. Кстати, именно кризисные явления в России (1998 г.) способствовали развитию газового бизнеса, массовому строительству АГЗС и установке оборудования на автомобили для работы на газу. За 10 лет количество АГЗС в РФ увеличилось более чем в восемь раз, достигнув 2,8 тыс., а парк автомобилей, использующих газ в качестве моторного топлива, увеличился в шесть раз — более чем до 1 млн, достигнув 3% из 36 млн автомобилей, эксплуатируемых в стране.

Определяющую роль в динамическом росте этого сегмента бизнеса за последние 10 лет играл частный капитал, оперативно реагировавший на потребности общества и воспользовавшийся возможностью получения дохода с быстрой окупаемостью инвестиционных вложений.

Динамика роста основных показателей продаж газа в России

	1998	2008
Кол-во АГЗС в России, тыс. ед.	0,35	Более 2,80
Кол-во газа для автомобилей, млн т	0,4	2,8
Кол-во автомобилей с ГБО, млн ед.	0,18	1,10

** **ООО «Газэнергосеть — Нижний Новгород»** — дочерняя компания ОАО «Газэнергосеть». ОАО «Газэнергосеть» — специализированный оператор ОАО «Газпром» по реализации сжиженного углеводородного газа, нефтепродуктов и серы производства ОАО «Газпром». Эксплуатирует сеть АЗС и АГЗС под брендом «Газпром»*

Газомоторный рынок России сегодня

Российский газомоторный рынок пострадал от кризиса меньше нефтепродуктового и демонстрирует динамический рост. Этому способствует спрос потребителей, вынужденных, в целях экономии, исполь зовать газ в качестве топлива для автомобилей. Положительная динамика его продаж сохраняется и имеет все предпосылки для усиления.

Участников газового рынка можно распределить на три группы. Это:

- производители СУГ, эксплуатирующие сети АГЗС;
- крупные нефтяные компании, адаптирующие сети АЗС для реализации газа;
- мелкие и средние сети АГЗС, специализирующиеся на продаже газа для автотранспорта.

Производители СУГ, эксплуатирующие сети АГЗС. К данной группе относятся крупные производители газа, получившие в наследство автогазозаправочные сети, в частности «Газпром», «Сибур» и «Татнефть». На их долю приходится до 25% продаж автомобильного

газа. Сегодня эти компании строят современные заправочные комплексы, где продается не только газ, но и бензины, модернизируют старые АГЗС, совершенствуют логистику продаж газа в регионах через свои дочерние предприятия.

Активно развивают свои сети новые производители газа: «НОВОТЭК», «Роснефть», «ТНК-ВР», «Башнефть», «ЛУКОЙЛ». При строительстве комплексов эти компании обычно прибегают к услугам предприятий, осуществляющих строительство под ключ — от выбора участка до получения права на собственность. Среди них можно выделить «Стройинвест», использующий оборудование FAS, саратовский «Еврогалс», выпускающий ТС собственного производства. (В прошлом году «Еврогалс» смонтировал свое оборудование на трех АГЗС.) Прекрасно работают «ПНСК», «Три-Е» и другие компании.

Крупные нефтяные компании, адаптирующие сети АЗС для реализации газа. На их долю приходится в общей сложности до 15% продаж СУГ. Продолжая строить многотопливные комплексы с широким спектром услуг, модернизировать (переоснащать и расширять) сети АЗС, эти компании активно формируют качественную инфраструктуру для продаж газа и сервисных услуг. По себестоимости эксплуатации, так же как и по конкурентоспособности, многотопливные комплексы на 15–20% предпочтительнее унитарных и специальных АГЗС. Из-за минимизированных разрывов и расстояний и возможности использования совместно с оборудованием для бензиновой составляющей большинство владельцев МАЗК отдает предпочтение оборудованию FAS и «Еврогалс».

Сети АГЗС мелкого и среднего бизнеса, специализирующиеся на продаже газа для автотранспорта. По количеству станций и объемам реализации (более 60% продаж газа по стране) это крупнейшая группа участников газомоторного рынка. Инвестиции частного капитала в газовую отрасль дали мощный толчок ее развитию как в количественно-географическом плане (рост сетей АГЗС), так и в качественном. Отрасль смогла выйти на новый уровень технического оснащения, изготовления удобных, безопасных устройств и современных технологических систем. Это позволило заправлять автомобили газом так же просто, как и бензином, сделало работу операторов и пребывание клиентов на заправке более комфортными.

Данная группа участников рынка наиболее активна и динамична, она увеличивается, видоизменяется, консолидируется в ассоциации. Сильнейшие выживают и поглощают мелких. Но при этом именно здесь чаще всего игнорируются законы, нарушаются требования промышленной безопасности при эксплуатации АГЗС, ведется недобросовестная конкуренция. *Как иначе квалифицировать действия владельцев взрывопожароопасных производственных объектов, которые торгуют газом на территории бензиновой АЗС с полуприцепа ППЦЗ-20М или сливают на АГЗС газ из контейнера, не предназначенного для коммунально-бытового применения? Это происходит повсеместно и массово. Удивительно, что владельцы ОПО и ответственные чиновники из надзорных органов не сознают, что в случае взрыва такого объекта (10 т СУГ) радиус разрушения составляет 300 м...*

Значительная часть владельцев средних и малых сетей АГЗС специализируются только на продаже газа и экономят на всем, строя свои объекты самостоятельно или с помощью мелких фирм, чьи услуги не отличаются особым качеством. Добиваясь высокой рентабельности продаж противозаконными способами, поглощая АГЗС конкурентов, операторы данной группы подрывают стабильность рынка, обрушивая цены или резко необоснованно увеличивая их. Хотя многие из них все же осознали необходимость совершенствования и приступили к строительству многотопливных комплексов и модернизации устаревших пунктов продаж СУГ.

Требования к рынку

Первейшими условиями развития газового рынка являются:

- высокая техническая оснащенность инфраструктуры,
- высококачественный продукт на МТАЗС и АГЗС,
- безопасность эксплуатации,
- законность продаж товара.

Для того чтобы обеспечить эти условия, следует еще раз уточнить тенденции рынка СУГ и специфику развития сетей АГЗС.

К основным тенденциям (и проблемам) российского рынка СУГ можно отнести:

1. Динамичный рост газового рынка и увеличение объемов продаж. Производство СУГ в России с 2002 по 2008 г. увеличилось на 55%, в то время как бензинов — только на 31%. Так, в Нижегородской области продажи СУГ ежегодно увеличиваются на 12–15%, достигнув к настоящему времени 7 тыс. т в месяц.

2. Повышение класса АГЗС, строительство комплексов МТАЗС, реализующих и бензины и газ. В последние два года из 22 АГЗС, введенных в эксплуатацию опять же в Нижегородской области, восемь — многотопливные, так же как и более половины проектируемых.

Примерно такая же картина и в других регионах.

3. Новая схема доставки газа до АГЗС с применением контейнера-цистерны. Контейнеры довольно удобны, особенно для тех производителей, чьи заводы находятся в труднодоступных районах. Сырье в контейнерах обычно доставляется для дальнейшей переработки. Однако, пользуясь возможностью получить сырье для АГЗС по более низкой цене, многие компании наладили доставку газа контейнерами не только до терминалов хранения, но и, минуя их, сразу на заправочные станции, не имея при этом разрешения Ростехнадзора и сертификата соответствия, приравнивающего контейнер к автоцистерне.

Расчеты ООО «Газэнергосеть — Нижний Новгород» показали, что транспортировка газа в контейнере-цистерне несколько дороже, чем в вагоноцистерне, но с услугами хранения на газонаполнительных станциях (ГНС) доставка продукта и в том, и в другом случае будет стоить примерно одинаково. Если же купить сырье, не предназначенное для коммунально-бытового использования, то это, безусловно, дешевле, чем газ по ГОСТу. В 2008 г. такого низкокачественного газа в Нижегородскую область было завезено 38 тыс. т, т. е. более половины. Основная поставка газа в контейнерах производится с заводов СИБУРа (ООО «Няганьгазпереработка»).

Контейнер универсален для доставки, но при нынешнем контроле и ответственности надзорных органов он становится средством доставки на АГЗС газовых смесей, в т. ч. ШФЛУ (широких фракций легких углеводородов), ББФ (бутан-бутиленовых фракций) и прочих газов, что пагубно сказывается на эксплуатации автомобилей и безопасности окружающих объектов.

4. Новые нормативные акты ограничили полномочия и, следовательно, ответственность Ростехнадзора. Массовый характер приобрело грубейшее нарушение норм технической безопасности: опасные производственные объекты (ОПО) эксплуатируются без проектов и лицензий, с нарушением технических регламентов.

5. Отсутствие отечественных автомобилей, предназначенных для работы на газу. В начале апреля 2009 г. на Горьковском автомобильном заводе приняли решение выпустить антикризисную «Газель» стоимостью 6 тыс. долл., но при этом руководство предприятия почему-то не рассматривало возможность выпуска автомобиля с газовым двигателем, который бы экономил 40 % на топливе и стал просто находкой для муниципальных, административных учреждений.

Что мешает отечественному автопрому не просто удешевлять свою продукцию, а выпускать автомобили на газовом ходу, чтобы покупатели постоянно экономили в процессе эксплуатации? Мудрость гласит: скупой платит дважды. Коммерсанты давно сделали свой выбор, так как умеют счи-

тать свои деньги. Сегодня оборудование ввозится из-за рубежа, устанавливается на автомобили умельцами из специализированных фирм, при этом выдаются необходимые документы для ГИБДД, однако гарантия на автомобиль утрачивается.

6. Монополизация и интеграция рынка СУГ вокруг производителей сырья. Безусловно, производители сырья, владеющие сетями розничной продажи на МТАЗС и АГЗС, имеют преимущество — качество продукта и безопасность его реализации. У каждой компании свой стиль и свои корпоративные клиенты. Производители газа взаимодействуют с мелкими и крупными продавцами СУГ, реализуя им газ мелким оптом и, таким образом, интегрируя вокруг себя более мелкие сети АГЗС. Складываются корпоративные отношения с клиентами, вводятся единые карты со скидками на АГЗС солидарных компаний.

7. Низкая активность муниципальных органов в экономии денежных средств на транспорте. Общеизвестно, что при стоимости газа в половину цены бензина А-92 экономия составляет 40% от цены А-92 и 30% — от цены А-76. Чтобы стало понятнее, сколько это будет, приведем результаты мониторинга. Средняя заправка (среднего) автомобиля составляет 60 л, ее хватает на пять-шесть дней. В год автомобиль заправляется газом 75–80 раз. Таким образом, среднее количество газа на автомобиль составляет 2,5 т.

Зная объем проданного газа в регионе, можно определить количество автомобилей с ГБО. Для расчета оптимальности строительства АГЗС в том или ином месте необходимо учесть, что только 3% автомобилей используют газ. При 100 заправках в день (т. е. при 500 клиентах) станция окупится за три-четыре года. Практика показывает, что только на разнице стоимости бензина и газа водитель экономит более ***1 тыс. долл. в год***. В Нижегородской области владельцы автомашин с ГБО экономят в общей сложности более ***1 млрд руб.*** (бюджет района на год), по России — ***1 млрд долл.*** (бюджет области).

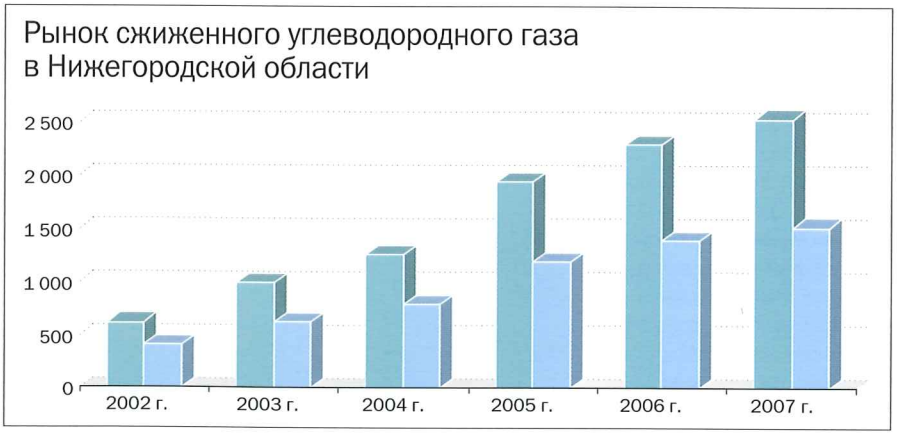
Еще одно преимущество газа перед традиционными нефтепродуктами — невозможность его сливания. Это исключает реализацию постыдной черты ментальности россиян — тяги к чужому. Кстати, не потому ли чиновники блокируют инициативы с газификацией транспорта?..

Что делать

Для решения проблем на газовом рынке, создания условий для его расширения было бы целесообразно принять следующие меры.

1. Организовать производство кризисного отечественного автомобиля с СУГ в качестве основного топлива. Такие автомобили уже производились (ГАЗ-44, ГАЗ-51Ж, ГАЗ-51Б, ГАЗ-52-07, ГАЗ-53-07, ГАЗ-52-27). В Нижнем Новгороде есть замечательный завод «РУМО» (ЗАО «Русские моторы»), производящий газовые двигатели, Заволжский моторный завод. Финансировать проект для муниципалитетов, администраций, автобусных парков и медучреждений можно из федерального бюджета. Высокий спрос на экономичный автомобиль непременно будет и со стороны населения.

2. Предоставить налоговые льготы автовладельцам, использующих альтернативное топливо. Примером может служить решение Законодательного собрания Нижегородской области о снижении ставки транспортного налога на 50% для водителей автомашин с ГБО. Благодаря поощряющим условиям, количество автомобилей, использующих газ, увеличивается интенсивнее, нежели в других регионах.

3. Усилить контроль со стороны надзорных органов за безопасностью эксплуатации взрывопожароопасных производственных объектов, повышение ответственности органов Ростехнадзора, МЧС и прокуратуры.

4. Принять Закон «Об альтернативном моторном топливе», что материализует предыдущие предложения. Об этом говорят уже более 10 лет, но каждый раз принятие закона откладывается. Сегодня же, в условиях кризиса, когда государство должно координировать деятельность как стратегических отраслей промышленности, так и социальной сферы, делая акцент на экономию материалов и финансов, законодательная волокита просто недопустима. ■