

# За 10 лет количество АГЗС в Нижегородской области выросло в 10 раз



**Николай Сидоров,**  
генеральный директор ООО «Газэнергосеть-Нижегород»

## 1. Тенденции десятилетия

Развитие рынка сжиженных углеводородных газов (СУГ), используемых в качестве альтернативного топлива для автомобильного транспорта, обусловлено целым рядом социально-экономических факторов, таких как:

- увеличение количества автотранспорта;
- экономия денежных средств, при постоянно растущих ценах на бензин;
- получение дополнительного топливного ресурса при отсутствии или дефиците традиционных нефтепродуктов;
- наличие льгот за сокращение вредных выбросов в атмосферу и санкций за нарушение экологического законодательства.

Сегодня рынок СУГ характеризуется стабильным ростом, сбалансированностью спроса и предложения, обладает высокой инвестиционной привлекательностью. Обобщая и анализируя десятилетний опыт работы сети АГЗС, рынка продаж СУГ в Нижегородской области, можно констатировать, что только рыночный механизм хозяйствования позволил привлечь в эту отрасль инвестиционные вложения частного капитала, стимулировать ее рост и совершенствование.

В 1998 г. в Нижегородской области было 5 АГЗС, где заправлялось 2,5-3 тыс. автомобилей. Сегодня эксплуатируется 58 АГЗС, газ в качестве альтернативного топлива используют около 29 тыс. автомобилей. В 2007 г. на АГЗС области продано 72 тыс. т газа, ежегодный прирост объемов продаж составляет 12-15%. С 1998 г. значительно повысилось качество газового оборудования и его сервисного обслуживания.

Использование газа (СУГ) позволяет получать выгоду всем участникам рынка в разных пропорциях. Так, экономия владельцев автомобилей с ГБО в Нижегородской области относительно расходов на бензин в год составляет 740 000 тыс. руб., доходы (прибыль) от розничных продаж СУГ на АГЗС достигают 250 000 тыс. руб., компании, торгую-

щие газом оптом с ГНС, зарабатывают 85 000 тыс. руб. (12:4:1,3 — соотношение доходности с тонны).

Тенденции развития сети газовых автозаправочных станций, структура рынка СУГ, характер продаж в основном соответствуют закономерностям рынка жидко-моторного топлива (ЖМТ) с опозданием их проявлений на 3-4 года.

## 2. Особенности рынка СУГ

Они обусловлены тем, что на рынке осуществляется продажа товара, альтернативного традиционному. Как правило, спрос порождает предложение. Газовый же рынок изначально напрямую зависит от уже сложившихся условий рынка бензина. Поэтому главный фактор развития рынка альтернативного топлива — привлекательная цена по сравнению с постоянно растущей стоимостью нефтепродуктов. Приведу исторический пример. План газификации транспорта в 80-е годы провалился. Не помог и огромный административный ресурс КПСС. Только резкое повышение цен на бензин и перебои в его поставках с сохранением относительно низких цен на газ обеспечили условия развития рынка СУГ в конце 90-х годов. Сработал рыночный механизм!

Сегодня, с одной стороны, увеличение числа потребителей сжиженного газа пропорционально зависит от количества АГЗС и сервиса, сохранения разницы в цене относительно бензина, состояния парка эксплуатируемых автомобилей. С другой, строительство новых АГЗС, инвестирование денежных средств в расширение бизнеса зависят от объемов продаж и спроса потребителей, рентабельности и эффективности вложений. Таким образом, внутри газового рынка региона сложилась взаимообусловленная замкнутая система со своими закономерностями и особенностями.

## 3. Хозяйственная практика. Факторы, которые необходимо учитывать

Практика показывает, что для координации деятельности оптовых и розничных продавцов СУГ,



регулирования продаж на рынке газа для автомобильного транспорта, строительства новых АГЗС необходимо учитывать следующие закономерности и расчеты.

1. Автомобиль с ГБО (средний) потребляет в год 2,5 т (75х60х0,56). По расчетам экспертов, средняя заправка автомобиля составляет 60 л газа, этого объема хватает на 5-6 дней или 75 заправок в год, при плотности газа 0,56 кг/куб. м.

2. Клиентами одной АГЗС должно быть не менее 500 автовладельцев. В этом случае владелец АГЗС получит в месяц до 400 тыс. руб. прибыли с окупаемостью инвестиций до 3-х лет, при равномерной заправке 100-120 автомобилей в день. Общая реализация в месяц будет 100 т = (500х60х6х0,56), (100х4 тыс. руб.) = 400 тыс. руб. Учитывая это при строительстве новых АГЗС, специалисты рекомендуют размещать их возле федеральных дорог в населенных пунктах, где количество автомобилей превышает 10000 шт. (0,03х10000=300).

3. Интерес владельца автомобиля к использованию газа в качестве альтернативы бензину сохраняется при цене литра СУГ в два раза меньше цены А-92. В этом случае экономия от разницы приобретения бензина А-92 составляет 40%, А-76 — 30%, а автовладелец экономит в год до 30 тыс. руб. Существует некий психологический финансовый баланс этого магического числа, стимулирующего рост рынка продаж и количества клиентов. Изменение же цены от заданного ценового ориентира на 40% в сторону повышения приведет к потере интереса автовладельцев использовать газ в качестве моторного топлива. (Так, литр А-92 стоит 20 руб., литр газа — 10 руб. Повышение цены литра газа в этой ситуации до 14-15 руб. будет критическим!)

4. Структура доходов и расходов предприятий оптовой и розничной продаж диаметрально противоположны. Если расходы розничной торговли к прибыли с одной тонны газа соотносятся как 1 к 3, то оптовая торговля с хранением и доставкой на ГНС — наоборот, отличается по расходам 3 и доходам 1.

Практика и анализ рынка продаж СУГ свидетельствует о том, что оптимальной ценой реализации газа заводом изготовителем за килограмм является цена литра газа на АГЗС. При этом продавцы газа на АГЗС получают прибыль 2-3 руб. с литра, имея рентабельность 15-20%. (Цена 1 л СУГ на АГЗС — 10 руб., 1 кг на заводе с НДС — 10 руб.)



5. В среднем заводская цена газа ежегодно повышается на 8-9%. Для рынка СУГ характерно также сезонное повышение цены газа — летом (период дефицита газа) и возврат к прежнему уровню в зимние месяцы. Из-за остановки газоперерабатывающих заводов на профилактику в летние месяцы возникает дефицит газа, который сопровождается повышением цен на 20-40% от номинала, с последующим снижением в зимние месяцы.

6. Срок согласования разрешительной документации при выделении земельного участка под строительство АГЗС составляет около 9 месяцев. На строительство уходит 2-3 месяца. Таким образом, время от принятия решения до введения в строй газозаправочной станции составляет примерно год.

Именно эти факторы оказывали решающее влияние на ситуации на рынке сжиженного углеводородного газа в регионе в последнее десятилетие. Их отклонения или игнорирование изменяет баланс рынка СУГ региона, его структуру и эффективность.

#### 4. Перспективы рынка

В последнее время специалисты, работающие на рынке газомоторного топлива, отмечают ряд новых тенденций:

● В связи с тем, что в области парк автомобилей ежегодно увеличивается на 8-12%, продолжается рост количества автомобилей с ГБО, однако пропорциональность уменьшается в результате замены отечественного автопарка на иномарки. Установка дорогостоящего оборудования на автомобили этого класса ведется медленно.

- Происходит интеграция сетей АГЗС вокруг производителей, оптовых продавцов с баз хранения. Складываются корпоративные отношения при работе с клиентами с реализацией совместно несколькими компаниями, эксплуатирующими АГЗС, маркетинговой стратегии (ценовая политика, гибкая система скидок, обслуживание).

- С ростом количества организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты, при сохранении численности органов технического надзора происходит рост отклонений от норм эксплуатации, игнорируются законы и требования по технической безопасности. Массовый характер приобрели грубейшие нарушения нормативов технической безопасности: эксплуатация АГЗС без ввода в эксплуатацию в установленном порядке, доставка газа контейнерами на АГЗС и т.д.

- Производится проектирование и строительство МАЗС (многотопливных автозаправочных станций) с многофункциональными комплексами сервисных услуг владельцами крупных сетей АЗС в лице «ЛУКОЙЛа», «ГАЗПРОМа», «ТАТНЕФТи», где ключевым фактором конкурентоспособности является качество топлива. По расчетам, экономические показатели МАЗС на 10-20% эффективнее отдельной АГЗС.

- Предполагается, что в ближайшей перспективе свой вклад в повышение интереса автомобилистов к переходу на СУГ внесут факторы ужесточения экологических требований к транспортным

средствам и постоянный рост цен на бензин, что приведет к неминуемому скачку спроса на СУГ.

Данные тенденции появились недавно, но в ближайшей перспективе будут оказывать все более серьезное влияние на рынок. И их также необходимо учитывать, планируя развитие активов на рынке сжиженного углеводородного газа.

### **5. «Газэнергосеть — Нижний Новгород» активно развивает свою деятельность в регионе**

ООО «Газэнергосеть — Нижний Новгород» («ГЭС-НН») стремится укрепить позиции на рынке сжиженного углеводородного газа в роли ответственного поставщика бытовых баллонов населению и промышленным предприятиям, продавца газа на АГЗС. Компания является дочерней структурой ОАО «Газэнергосеть» (оператора «Газпрома» по продаже СУГ) и ставит перед собой задачу обеспечить потребителей Нижегородской области качественным СУГ производства заводов ОАО «Газпром». В мае 2007 г. ОАО «Газэнергосеть» заключило с правительством Нижегородской области соглашение по развитию малой газификации и расширению использования сжиженного углеводородного газа для коммунально-бытовых нужд населения области, в качестве альтернативного, резервного и моторного вида топлива. В настоящее время нижегородский оператор





«Газэнергосети», компания «ГЭС-НН» доставляет населению области 80% балансового газа. И в данном сегменте компания также придает первоочередное значение качеству топлива.

Выполняя договоренности с правительством Нижегородской области, ОАО «Газэнергосеть» и «ГЭС-НН» в 2007 г. выполнили большой объем работ по модернизации крупнейшей в регионе Кстовской ГНС. В сентябре при ГНС была введена в эксплуатацию железнодорожная эстакада слива с инженерными сетями, что позволяет ежемесячно реализовывать до 400 т газа населению по балансовому заданию и 1500 т газа коммерческим организациям. На эстакаде слива построена промышленная установка по производству пропеллента углеводородного. Это продукт глубокой очистки СУГ, используемый в качестве газа-вытеснителя вместо запрещенных фреонов в аэрозольной промышленности для изготовления монтажной пены, автокосметики, парфюмерии и бытовой химии, первое в регионе предприятие газопереработки. Мини-завод по производству пропеллента углеводородного сегодня дает возможность производить до 400 т продукта.

«Газэнергосеть — Нижний Новгород» активно осуществляет программу расширения розничной реализации газа как моторного топлива. Полностью реконструирована Кстовская АГЗС, расположенная рядом с ГНС. Закончена также реконструкция АГЗС в Нижнем Новгороде (район

Красное Сормово) и АГЗС в Шатках. Новые заправочные станции — это действительно «современные АГЗС». Стандарты компании — высокотехнологичное оборудование, качественное топливо, привлекательный вид и грамотный сервис.

### Справка

ООО «Газэнергосеть — Нижний Новгород» (ООО «ГЭС-НН») — дочернее предприятие ОАО «Газэнергосеть», оператор по управлению активами в Нижегородской области. В хозяйственном ведении ООО «ГЭС-НН» находятся 3 ГНС (Кстовская ГНС, Шахуньская ГНС, Шатковская ГНС), 4 АГЗС, 4 ГНП, мини-завод по производству пропеллента углеводородного, автопарк по доставке баллонного газа населению области. В коммунально-бытовом секторе рынка сжиженного газа области «ГЭС-НН» осуществляет 80% продаж.

ОАО «Газэнергосеть» — специализированный оператор ОАО «Газпром» по продаже сжиженного углеводородного газа в Российской Федерации, оператор по продаже нефтепродуктов производства ОАО «Газпром», оператор розничной сети АЗС и АГЗС, работающей под брендом «Газпром». Активы компании 70 АЗС и АГЗС, 19 ГНС, 4 НБ, мини-завод по производству пропеллента углеводородного, парк газозовозов и бензовозов. Компания имеет активы в 14 регионах России.

