



Виктор Кадиев:

«Газификация автотранспорта — задача обеспечения экологической и энергетической безопасности государства»

Интервью заместителя генерального директора ФГУП «СГ-транс»

«НИК»: Виктор Асхарович, как получилось, что в ведении специализированной компании по транспортировке сжиженных углеводородных газов оказался непрофильный актив — сеть АГНКС в Московском регионе?

В.К.: В 1983 г. Советом Министров СССР было принято постановление «О мерах по использованию сжатого природного газа в качестве моторного топлива», в котором, в частности, предусматривалась организация производственного объединения по эксплуатации АГНКС. Выполняя это решение, министр газовой промышленности СССР в мае 1984 г. издал приказ о создании ПО «Мосавтогаз», на которое, помимо эксплуатации АГНКС, были возложены функции генерального заказчика по проектированию и строительству станций в Москве и Московской области. В структуре Мингазпрома ПО «Мосавтогаз» вошло в состав Всесоюзного промышленного объединения (ВПО) «Союзгазпром», как тогда называлось наше предприятие.

Однако когда предприятия Мингазпрома акционировали, «Союзгазпром» (на тот момент переименованный в ПО «Союзгаз») не вошел в состав РАО «Газпром», а был преобразован в ФГУП «СГ-транс» и по распоряжению президента России в августе 1991 г. передан в ведение Минтопэнерго РФ. В результате

управление «Мосавтогаз» и эксплуатируемые им АГНКС оказались в хозяйственном ведении «СГ-транса», а остальные АГНКС, разбросанные по всей России, остались в подчинении региональных газотранспортных предприятий «Газпрома».

«НИК»: Может ли торговля сжатым метаном в качестве моторного топлива в ближайшие годы стать рентабельным бизнесом? Какие для этого необходимо предпринять шаги?

В.К.: Компримированный природный газ (КПГ) сегодня не является товаром первой необходимости, кроме того, потребитель в этом секторе рынка имеет возможность выбора между бензином, дизтопливом и сжиженным нефтяным газом. Поэтому, хотя теоретически деятельность по производству и реализации КПГ в качестве моторного топлива высокорентабельна, на практике отсутствие потребителя и низкая загрузка мощностей АГНКС делают этот бизнес убыточным. Загрузка АГНКС в московском регионе составляет сегодня менее 10% от их проектной мощности, хотя точка безубыточности достигается уже при загрузке 23-27%, в зависимости от типа станции.

Принятое руководством страны решение об использовании КПГ в качестве моторного топли-

ва, на мой взгляд, было очень дальновидным, поскольку газификация автотранспорта — задача обеспечения экологической и энергетической безопасности государства. Активная позиция государства позволила в 1983-91 гг. построить в СССР более 400 АГНКС и газифицировать более 100 тыс. автомобилей. Дальнейшее расширение круга потребителей КПГ в России также задача государственного уровня, которую самостоятельно ни «Мосавтогаз», ни «СГ-транс», ни даже «Газпром» решить не смогут.

Например, в Аргентине, США, Италии, Бразилии, Японии и ряде других стран приняты не просто пакеты законов, стимулирующие владельца автомобиля переходить на экологически чистое моторное топливо путем предоставления налого-

вых льгот, субсидий, дотаций и т.д., а целые государственные программы, реализацией которых занимаются частные компании. В результате, скажем, в Аргентине, по данным Национальной газомоторной ассоциации РФ, в процессе газификации автотранспорта в 1990-2001 гг. было построено 969 АГНКС, а парк автомобилей, работающих на КПП, достиг 722 тыс. единиц.

У нас же на сегодняшний день единственным стимулом для перевода автомобилей на газ является установленный правительством России в январе 1993 г. верхний предел цены

реали-

зации 1 м³

КПП с учетом

НДС на уровне

50% цены самого

дешевого бензина А-

76. Фактически же на

АГНКС «Мосавтогаза» отпускная цена на 10-15% ниже предельно допустимой.

Если говорить о причинах отсутствия спроса на КПП, надо отметить недостаточную информированность потенциального потребителя об экономических и технико-эксплуатационных преимуществах природного газа как моторного топлива. Кроме того, повышение рентабельности производства и реализации КПП невозможно без снижения стоимости газобаллонного оборудования (ГБО). Сегодня производители не заинтересованы выпускать ГБО в промышленных масштабах, а себестоимость мелкосерийной продукции всегда выше.

Стимулирование спроса, в свою очередь, подогреет конкуренцию среди производителей, что приведет к снижению стоимости и повышению качества ГБО.

Для того чтобы этот сектор рынка начал работать в автономном режиме, необходим целый комплекс мер, в том числе, на первом этапе, и директивных. К примеру, в Москве перевод на КПП 2-2,5% автотранспорта переведет и производство ГБО, и торговлю этим видом моторного топлива в плоскость рыночной самодостаточности и саморегулируемости.

«НК»: Но попытки стимулировать перевод автотранспорта на газ предпринимались московским правительством и в середине 90-х совсем недавно. В этой связи не могли бы вы подробнее рассказать о проекте перевода на газ 11-го автобусного парка?

В.К.: Действительно, именно Москва показала пример государственного подхода к решению вопросов в области газификации автотранспорта. В 1996 г. была принята совместная программа «Газпрома» и правительства Москвы по переводу части муниципального автотранспорта на КПП, но, к сожалению, по разным причинам она не была реализована. Хотя подготовительные работы были начаты и часть автобусов 1-го и 11-го парков была приспособлена под использование сжатого газа. Кстати, одним из главных факторов, повлиявших на выбор 11-го автобусного парка в качестве пилотного проекта большой программы по газификации автотранспорта столицы, был практический опыт работников предприятия по эксплуатации газовых автобусов.

Сейчас проект специального постановления правительства Москвы по газификации автобусов 11-го автобусного парка проходит необходимые согласования и до конца января, надеюсь, будет одобрен. Избегая подробностей, могу выделить его основные моменты. Для реализации пилотного проекта и программы в целом будет создано предпри-

ятие с участием правительства Москвы. В целях устранения холостого пробега автобусов до пункта заправки и обратно на территории парка будет построена АГНКС с возможностью заправки и стороннего автотранспорта.

В качестве экономического стимула перевода автобусов на использование КПП проект предусматривает сохранение для парка на определенный срок дотаций на закупку топлива в объеме до 80% существующего уровня. Автобусы будут оснащаться чисто газовыми двигателями, без использования дизельного топлива для запуска двигателя, что имеет существенное значение для улучшения экологической ситуации в городе (полностью исключается выброс сажи), а также повышает общую рентабельность проекта.

Над проектом мы работаем в тесном взаимодействии с Управлением транспорта и связи, конструктивную поддержку оказывает генеральный директор ГУП «Мосгортранс» г-н Златин, по достоинству оценивший перспективу перевода транспорта на КПП, искреннюю заинтересованность проявляет руководство автобусного парка. Интерес к проекту уже проявляет целый ряд крупных западных и российских компаний, специализирующихся на производстве газовых двигателей, газобаллонного оборудования и АГНКС.

К сожалению, чисто экономическими стимулами вопрос перевода муниципального транспорта на КПП сегодня не решить, необходимо принятие административных мер. Может быть, это не совсем рыночный подход, но в целях улучшения экологической обстановки и экономии бюджетных средств такой подход на первом этапе, на мой взгляд, оправдан. Ведь, по расчетам специалистов ВНИИгаз, которые готовили ТЭО проекта, перевод на КПП лишь 300 автобусов связан с сокращением вредных выбросов на 18,9 тыс. тонн в год, а предотвращаемый экологический ущерб для Москвы оценивается в около 56 млн



рублей.

«НИК»: Тем не менее сегодня основное внимание «Мосавтогаз» уделяет не сжиженному природному, а сжиженному нефтяному газу. Можно назвать это новым стратегическим направлением развития?

В.К.: Позволю себе не согласиться с вами. Проектная мощность всех АГНКС Управления «Мосавтогаз» позволяет вырабатывать почти 190 млн м³ в год. В 1998 г. объем реализации составил всего 1,9 млн м³, а к 2001 г. вырос более чем в 3 раза до 6,25 млн м³. Этот результат был бы невозможен без принятия комплекса мер, значительных финансовых затрат, позволивших сохранить производственные мощности и квалифицированные кадры. Но «СГ-транс» и «Мосавтогаз», являясь не бюджетными, а коммерческими организациями, определяют тактику и стратегию своей хозяйственной деятельности исходя из экономических реалий. Между тем сегодня только технологические затраты на подготовку 1 м³ КПП выше, чем выручка от его

реализации, что является следствием, уверен, временного отсутствия спроса на этот вид моторного топлива.

Конечным результатом деятельности любого хозяйствующего субъекта, в том числе и ФГУП «СГ-транс», является получение прибыли. Проекты вроде перевода на газ 11-го автобусного парка являются перспективными и не сулят скорой прибыли. На рынке моторных топлив сегодня нет достаточного количества потребителей на КПП, но они есть на рынке СНГ. Поэтому для обеспечения рентабельной работы «Мосавтогаза» мы вынуждены вкладывать средства в создание собственной розничной сети по заправке автомобилей сжиженным нефтяным газом, используя для этого имеющуюся сеть АГНКС. Если же говорить о стратегии, в среднесрочной перспективе «СГ-транс» планирует проектирование и строительство многотопливных заправочных комплексов (МТЗК), рассчитанных на реализацию всех видов моторного топлива: как газовых, так и традиционных (бензина и дизтоплива).

Сама идея создания МТЗК была предложена коллективом отечественных ученых и специалистов во главе с г-ном Мкртычаном еще в начале 90-х годов как одно из направлений повышения экономической эффективности газификации автотранспорта. Но, как это часто происходит, пионерами практического воплощения идеи мы не стали, и сегодня наши специалисты изучают, увы, иностранный опыт по эксплуатации МТЗК и готовят нормативно-техническую базу по проектированию таких комплексов, для строительства которых необходимо получить множество согласований: от МЧС, Госпожнадзора, Госгортехнадзора и т.д. Пока это лишь перспектива, насколько отдаленная, зависит от эффективности нашей текущей работы.

«НИК»: В 2002 году московский рынок сжиженного газа лихорадило из-за перебоев в работе Московско-

го НПЗ. Может ли «СГ-транс», появление которого закономерно обостряет конкуренцию, оказать на рынок стабилизирующее влияние?

В.К.: Хочу уточнить, что рынок сжиженного нефтяного газа (СНГ) как моторного топлива лихорадит из-за перебоев с поставками не только с МНПЗ, чья продукция, кстати, реализуется исключительно в московском регионе. Имеющихся технологических возможностей МНПЗ по производству сжиженных газов, даже при условии 100%-ной загрузки, уже недостаточно для обеспечения потребностей московского региона, и дефицит можно заполнить только поставками СНГ из других регионов России. Стабилизирующее влияние «СГ-транса» на рынок проявляется в первую очередь традиционно высоким качеством услуг по транспортировке СНГ, его приему и хранению на Очаковской базе сжиженных газов. Другой вопрос, что производителям гораздо выгоднее продавать СНГ предприятиям нефтехимии или поставлять на экспорт.

Кроме того дочернее предприятие «СГ-транса» Управление «Мосавтогаз», наряду с Конторой АГНС, сегодня является крупнейшим оператором московского розничного рынка СНГ, в чем основная заслуга генерального директора Константина Акиньюшина. И ценовая политика «Мосавтогаза» является одним из факторов, определяющих уровень цен в регионе.

Вместе с тем хочу подчеркнуть, что «СГ-транс» не располагает собственными ресурсами СНГ, а только оказывает услуги по транспортировке продукции от производителя к потребителю. Тот газ, который мы продаем через собственную сеть розничной реализации, мы покупаем, как и другие участники рынка, по коммерческим ценам у производителя. Поэтому с точки зрения стабилизации поставок мы можем предложить другим компаниям, торгующим сжиженным газом в московском регионе, только тот газ, который сами закупили у производителей по



МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

рыночным, напоминая, ценам и доставили в Москву.