

РАЗВИТИЕ РЫНКА ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА РОССИИ ПУТЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 338.2

Б.Т. Чеминава, ООО «Газпром газомоторное топливо»
(Санкт-Петербург, РФ), Cheminava-BT@gmt-gazprom.ru

С.Е. Кондратенко, канд. полит. наук,
ООО «Газпром газомоторное топливо», Kondratenko-SE@gmt-gazprom.ru



В статье обосновывается актуальность перевода транспорта на природный газ, имеющий ряд конкурентных преимуществ перед другими видами автомобильного топлива. Средняя розничная цена 1 м³ природного газа на российских автомобильных газонаполнительных компрессорных станциях составляет 13,7 руб. Природный газ – это чистое моторное топливо без примесей и добавок, благодаря чему выброс токсичных веществ в окружающую среду снижается в 10 раз, а срок службы двигателя продлевается в 1,5–2,0 раза. Природный газ соответствует высочайшему экологическому стандарту – «Евро-6». Это особенно важно для снижения негативного воздействия автомобильного транспорта на окружающую среду.

Авторы анализируют основные инструменты развития рынка газомоторного топлива России, в том числе расширение газозаправочной инфраструктуры с привлечением частного капитала. Описаны подходы привлечения частных инвестиций, рассмотрена механика одной из бизнес-моделей взаимодействия с частными инвесторами – строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций «под ключ» для ООО «Газпром газомоторное топливо» по заранее утвержденной цене и в определенный срок при осуществлении строительного контроля заказчика. При определении стоимости объекта используется метод финансово-экономического моделирования, учитывающий прогнозный объем реализации природного газа и потребности ключевых клиентов. На этом основании формируется предельная стоимость автомобильных газонаполнительных компрессорных станций. Значение предлагаемой бизнес-модели рассмотрено как в интересах отдельной компании (ООО «Газпром газомоторное топливо» получает готовый к эксплуатации объект, не имея при этом строительных рисков), так и в федеральном масштабе: данный механизм способствует развитию российского среднего бизнеса, увеличению количества рабочих мест и, как следствие, росту российской экономики.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: ГАЗОМОТОРНОЕ ТОПЛИВО, ГАЗОМОТОРНЫЙ ТРАНСПОРТ, КОМПРИМИРОВАННЫЙ ПРИРОДНЫЙ ГАЗ, АВТОМОБИЛЬНАЯ ГАЗОНАПОЛНИТЕЛЬНАЯ КОМПРЕССОРНАЯ СТАНЦИЯ, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ФРАНЧАЙЗИНГ.

Для России, располагающей крупнейшими запасами природного газа, его использование в качестве автомобильного топлива – задача государственной важности. Благодаря низкой стоимости природного газа повышается экономическая эффективность российского транспортного комплекса. Кроме того, наличие собственной развитой газотранспортной системы обеспечивает энергетическую безопасность страны в целом.

Самыми большими запасами природного газа обладает ПАО «Газпром». Его доля в миро-

вых запасах газа составляет 17 %, в российских – 72 % [1]. Для Группы «Газпром» расширение применения природного газа в качестве моторного топлива – возможность дополнительной диверсификации каналов сбыта и увеличения объемов реализации газа на внутреннем рынке.

Газификация автотранспорта, широко развернутая в СССР в 1980-е гг., во многом была вынужденной и обусловленной снижением добычи нефти и, как следствие, падением экспортной выручки. К концу 1980-х гг. сеть газозаправочной инфраструкту-

ры была развита на территории значительной части Советского Союза и обладала потенциалом для дальнейшего роста. Был освоен серийный выпуск газовых автобусов, легкового и грузового автотранспорта на заводах ГАЗ, РАФ, ЛАЗ, ЛиАЗ, УАЗ, КамАЗ и т. д. Страна уверенно занимала первое место по числу газомоторного автотранспорта. Однако в 1990-е гг. по ряду объективных и очевидных причин данная отрасль практически не получила своего развития. Созданные в советский период объекты инфраструктуры пришли в упадок, а газомоторные модели

Cheminava B.T., Gazprom gazomotornoe toplivo LLC (Saint Petersburg, Russian Federation),

Cheminava-BT@gmt-gazprom.ru

Kondratenko S.E., Candidate of Sciences (Politics), Gazprom gazomotornoe toplivo LLC,

Kondratenko-SE@gmt-gazprom.ru

Development of the Russian gas motor fuel market by attraction of private investments

The article substantiates the urgency of motor vehicle conversion to natural gas fuel, which has a number of competitive advantages over other types of motor fuel. An average retail price of 1 m³ of natural gas at Russian compressed natural gas filling stations is 13.7 roubles. Natural gas is clean motor fuel without impurities and additive components, therefore the toxic emission into the environment will be reduced by 10 times, and the engine lifetime will be extended by 1.5–2.0 times. Natural gas meets the highest ecological standard Euro-6. This is especially important in reducing the negative environmental impact of motor vehicles.

The authors analyze the main instruments of the development of the Russian natural gas vehicle fuel market, including the expansion of the gas filling infrastructure through private financing.

The approaches of attraction of private investments are described. The mechanics of one of the business models of interaction with private investors is considered. It is the key ready construction of the compressed natural gas filling stations for Gazprom gazomotornoe toplivo LLC with the predetermined price and in the specified time period under company control.

The method of financial and economic modeling, taking into account the forecasted volume of sales of natural gas and needs of key customers, is used during determination of the project cost. The marginal cost of automobile compressed natural gas filling stations is formed on this basis. The importance of the proposed business model is considered both in the interests of the individual company (Gazprom gazomotornoe toplivo LLC will obtain the ready for operation object without any construction risks), and at the federal scale, since the mechanism contributes to the development of Russian medium business, job creation and, as a result, the growth of the Russian economy.

KEYWORDS: NATURAL GAS VEHICLE FUEL, NATURAL GAS VEHICLE FUEL TRANSPORT, COMPRESSED NATURAL GAS, COMPRESSED NATURAL GAS FILLING STATION, PRIVATE INVESTMENT, FRANCHISE.

транспортных средств исчезли из модельного ряда отечественных автопроизводителей.

Старт комплексному развитию рынка газомоторного топлива (ГМТ) в современной России был дан в 2013 г. Перечнем поручений Президента РФ от 11 июня 2013 г. № Пр-1298 по итогам Совещания о перспективах использования газомоторного топлива [2], а также Распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 мая 2013 г. № 767-р [3]. Опыт зарубежных стран демонстрирует, что для формирования зрелого рынка ГМТ требуется не одно десятилетие.

Особая актуальность перевода транспорта на природный газ обусловлена современной экономической конъюнктурой. Расширение использования природного газа может дать положительный эффект в масштабах экономики всей страны, в первую очередь за счет оптимизации транспортной составляющей в структуре себестоимости товаров и услуг. Экономия от использования газомоторного топлива составля-

ет 40–70 % по сравнению с традиционными жидкомоторными видами топлива (бензин, дизель) в зависимости от вида транспорта, пробега, мощности и грузоподъемности. На российских автомобильных газонаполнительных компрессорных станциях (АГНКС) средняя розничная цена 1 м³ природного газа составляет 13,7 руб. [4]. Принципиальной для формирования розничной цены на компримированный природный газ (КПГ) является структура себестоимости, связанная со способом и местом его производства. По сути, АГНКС, в отличие от традиционной автозаправочной или автогазозаправочной станции, представляет собой не просто точку розничной продажи топлива, а полноценный завод по производству конечного продукта – КПГ, способный реализовывать его потребителю без дополнительных транзакционных издержек. Таким образом, основные затраты сконцентрированы в одном месте – на производстве, одновременно являющемся точкой сбыта, т. е. в цепочке

создания стоимости отсутствует промежуточное звено в виде перепродавцов и посредников, как это происходит в случае с традиционными жидкомоторными видами топлива.

Еще одним важным конкурентным преимуществом природного газа в качестве моторного топлива является его соответствие высочайшему экологическому стандарту – «Евро-6». Особенно это важно для мегаполисов, где транспорт является главным источником загрязнения окружающей среды. Использование природного газа существенно снижает уровень вредных выбросов токсичных веществ в окружающую среду (оксида углерода – в 1,5–2,0 раза, оксида азота – в 2 раза, углеводородов – в 1,5–3,0 раза, задымленности – в 9 раз) [5].

Опыт развитых газомоторных рынков мира (Китая, Аргентины, Бразилии, Италии) свидетельствует о том, что ГМТ может стать точкой роста для различных отраслей экономики. Так, для отечественных автопроизводителей

развитие ГМТ означает расширение и диверсификацию модельного ряда транспортных средств, для сервисных центров и финансовых учреждений – спрос со стороны новых потребительских сегментов, для производителей технологического оборудования – расширение линейки продукции и новые рынки сбыта, для частных инфраструктурных инвесторов – проекты с гарантированным финансовым результатом [6].

На основании анализа мирового опыта можно выделить несколько лучших практик, применимых для России:

- создание опорной сети с высокой концентрацией в приоритетных регионах страны;
- целенаправленное привлечение частного капитала;
- инвестиции в потребителя для гарантированного увеличения объемов реализации ГМТ [6].

Перед единым оператором рынка от ПАО «Газпром» – компанией ООО «Газпром газомоторное топливо» – поставлена задача по созданию современной газозаправочной инфраструктуры на территории Российской Федерации. В настоящий момент компания сосредоточила свои усилия на формировании опорной сети АГНКС в 15 приоритетных регионах России, имеющих наибольший потенциал для перевода транспорта на природный газ и увеличения объемов продаж автомобильного топлива марки EcoGas. Кроме того, реализуются точечные инвестиционные проекты, направленные на создание транзитных газомоторных коридоров на основных федеральных автомагистралях России. Это станет условием для дальнейшего развития рынка с высокой степенью участия частного капитала и независимых операторов.

В то же время существует запрос на создание газозаправочной инфраструктуры в регионах, не относящихся к приоритетным регионам активного развития сети. В компании «Газпром газомоторное топливо» с учетом лучших ми-

ровых практик топливной розницы был разработан и утвержден механизм привлечения частного капитала для развития сети АГНКС, предполагающий:

- работу с частными инвесторами по передаче бренда АГНКС по франчайзингу;
- строительство АГНКС «под ключ» для ООО «Газпром газомоторное топливо» по заранее утвержденной цене и в определенный срок.



Вариант взаимодействия по франчайзингу подразумевает передачу частному оператору (франчайзи) в рамках договора коммерческой концессии модели ведения бизнеса, включающей, в том числе, право использования брендового оформления АГНКС, а также топливного бренда, регламенты и стандарты ведения бизнеса, доступ к маркетинговым программам и инициативам. Франчайзи, со своей стороны, выплачивают паушальный взнос и роялти за использование франшизы. Данный подход является франчайзингом в классической его форме, уже зарекомендовавшим себя в российской топливной рознице. В большинстве случаев франчайзинговая схема используется российскими топливными операторами для обеспечения интенсивного роста заправочной сети, в том числе при выходе на новые региональные рынки. ООО «Газпром газомоторное топливо» данный подход позволяет без собственных капитальных вложений расширить регионы присутствия и тем самым обеспечить эффект масштаба в развитии сети АГНКС. Частному оператору

франчайзинг дает готовую модель ведения бизнеса, узнаваемый бренд и клиентскую базу.

Второй подход подразумевает строительство АГНКС «под ключ» частным инвестором на земельном участке, правообладателем которого он является. Объект строится в соответствии с требованиями ООО «Газпром газомоторное топливо» в определенные сроки и с условием его последующего выкупа.

Рассмотрим данный подход более подробно. Целью внедрения этой бизнес-модели является расширение собственной газозаправочной сети АГНКС ПАО «Газпром» посредством привлечения частных инвесторов, которые владеют земельными участками и заинтересованы в размещении на них АГНКС, а также достаточными финансовыми ресурсами и компетенциями в области строительства автозаправочных комплексов.

Взаимодействие ведется применительно к земельным участкам, предложенным частными инвесторами. Таким образом, происходит естественное расширение базы локаций для строительства новых объектов, что позволяет выбирать наиболее перспективные с точки зрения будущего спроса места расположения объектов розничной сети АГНКС, так как одним из важнейших факторов, влияющих на принятие решения о строительстве АГНКС, является наличие потенциального потребителя в выбранной локации. На земельных участках, принадлежащих ООО «Газпром газомоторное топливо», проекты реализуются за счет собственных ресурсов компании.

Очевидным преимуществом реализации данной бизнес-модели взаимодействия с частными инвесторами является то, что ООО «Газпром газомоторное топливо» приобретает объект газозаправочной инфраструктуры, полностью готовый к эксплуатации, – все строительные риски,

в том числе связанные с удорожанием проекта, несет инвестор. Нельзя не учитывать и тот факт, что зачастую частный инвестор обладает большей гибкостью в части взаимодействия с органами власти, региональными ресурсами и энергоснабжающими организациями. Гибкость проявляется в сроках формирования необходимой документации и глубоком знании специфики конкретного региона Российской Федерации.

Частные инвесторы владеют земельными участками, которые, как правило, отличаются высокой коммерческой привлекательностью и близостью потенциального потребителя ГМТ (автобусные и таксомоторные парки, жилищно-коммунальные хозяйства и т. д.). Принимая во внимание специфику рынка ГМТ, фактор наличия потенциального потребителя является одним из решающих. В ходе рассмотрения предложенных региональными подразделениями ООО «Газпром газомоторное топливо» проводится работа с потенциальными потребителями, заключаются предварительные соглашения на поставку природного газа, договоры на закупку газомоторного транспорта и т. д. Такой комплексный подход поз-

воляет на ранних этапах реализации проекта гарантировать его коммерческую успешность и обеспечить окупаемость в нормативные сроки.

Стоимость инвестиционного проекта в рамках данной бизнес-модели формируют две составляющие: стоимость земельного участка и стоимость строительства АГНКС.

Стоимость земельного участка оценивается и определяется по результатам независимой оценки по заказу ООО «Газпром газомоторное топливо» и может варьироваться в зависимости от расположения участка, наличия коммуникаций и подключений к сетям газо- и электроснабжения и прочих факторов, определяющих коммерческую привлекательность территории.

Стоимость строительства объекта определяется путем сравнения укрупненного сметного расчета, представленного частным инвестором, со стоимостью аналогичных объектов, строительство которых ООО «Газпром газомоторное топливо» осуществляет собственными силами. При определении стоимости формируется финансово-экономическая модель, учитывающая ключевых клиентов и

прогнозный объем реализации природного газа. На этом основании формируется предельная стоимость АГНКС.

Юридически реализация подобных проектов осуществляется в рамках договора купли-продажи будущей недвижимой вещи. Договор подразумевает строительство АГНКС с условием фактической оплаты готового объекта, введенного в эксплуатацию и переданного ООО «Газпром газомоторное топливо». На протяжении всего строительного цикла ООО «Газпром газомоторное топливо» осуществляет строительный контроль по договору на оказание услуг строительного контроля. Данный пункт также является обязательным в отношениях компании с инвестором.

Внедрение механизма взаимодействия с частными инвесторами уже позволило увеличить темпы развития рынка ГМТ. В настоящее время с частными инвесторами реализуется более 10 проектов.

Помимо видимых результатов для газомоторного рынка данный механизм способствует развитию российского среднего бизнеса, увеличению числа рабочих мест и, как следствие, росту российской экономики. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ПАО «Газпром» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gazprom.ru (дата обращения: 05.12.2017).
2. Перечень поручений Президента Российской Федерации от 11 июня 2013 г. № Пр-1298 по итогам совещания о перспективах использования газомоторного топлива [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/18345> (дата обращения: 05.12.2017).
3. Распоряжение Правительства от 13 мая 2013 г. № 767-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/41d46489f9fc122b1a7f.pdf> (дата обращения: 05.12.2017).
4. Цены. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/# (дата обращения: 05.12.2017).
5. Расширение использования природного газа в качестве моторного топлива на транспорте и техникой специального назначения [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2200#document_41447 (дата обращения: 05.12.2017).
6. Кондратенко С.Е. Газомоторное топливо: подходы к формированию рынка на примере Германии и Аргентины // Газовая промышленность. 2017. № 1. С. 46–55.

REFERENCES

1. Official Site of PJSC Gazprom [Electronic source]. Access mode: www.gazprom.ru (Access date: December 5, 2017). (In Russian)
2. List of Instructions of the President of the Russian Federation from June 11, 2013 No. Pr-1298 on the Results of the Meeting on the Prospects of the Gas Motor Fuel Using [Electronic source]. Access mode: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/18345> (Access date: December 5, 2017). (In Russian)
3. Order of the Government from May 13, 2013 No. 767-r [Electronic source]. Access mode: <http://static.government.ru/media/files/41d46489f9fc122b1a7f.pdf> (Access date: December 5, 2017). (In Russian)
4. Prices. Federal State Statistics Service [Electronic source]. Access mode: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/# (Access date: December 5, 2017). (In Russian)
5. Expanding the Use of Natural Gas as a Motor Fuel for Transport and Special-Purpose Vehicles [Electronic source]. Access mode: www.mintrans.ru/activity/detail.php?SECTION_ID=2200#document_41447 (Access date: December 5, 2017). (In Russian)
6. Kondratenko S.E. Natural Gas Vehicle Fuel. Approaches to Create a Market as Exemplified by Germany and Argentina. Gazovaya promyshlennost' = Gas Industry, 2017, No. 1, P. 46–55. (In Russian)