

Пропановая перспектива

Как распорядиться сжиженным газом

Как лишний раз дала убедиться 9-я выставка «Автозаправочный комплекс», популярность сжиженного газа среди автомобилистов, взлет которой пришелся на 2005 г., снова пошла вверх. Об этом говорит и стремительно растущее число АГЗС, причем пристальное внимание к этому направлению проявляют владельцы АЗС. Это и понятно, ведь сегодня имеются общедоступные технологические решения, позволяющие «пристроить» как в рознице, так и в опте крупные объемы такого перспективного продукта, как сжиженный газ. Что касается оптовой торговли, непосредственно связанной с вопросом качественного хранения, то этот сегмент газового рынка, как неоднократно писал **НефтеРынок**, сегодня остается недостаточно развитым. В то же время специалисты уверены, что, как и в случае с традиционным топливом, развитая розница рано или поздно потребует качественных объектов хранения.

Артем Куюн

Пик перехода автолюбителей на газ еще не пройден. Таково мнение большинства участников розничного рынка сжиженного углеводородного газа (СУГ). Участники отмечают, что в 2006 г. темпы роста спроса на газ несколько снизились, однако с 2007 годом «газовики» связывают масштабные планы по расширению.

При этом можно не сомневаться, что потенциал для роста розничного рынка газа есть. И немалый. Как показало исследование **НефтеРынка**, около трети областей в Украине можно смело отнести к категории регионов, где слабо развит рынок сжиженного газа.

Успешно заполняют эту нишу не только газовые трейдеры, размещающие свои объемы через свою розничную сеть, но и владельцы АЗС, у которых есть возможность разместить на своей станции газовый модуль.

«Сейчас все больше компаний уделяет внимание наличию на их заправочных комплексах LPG (liquid petroleum gas)», — говорит директор компании «Лигир ИТБС» Игорь Величко. Причем, по его

словам, на этот продукт начинают смотреть «сетевики», которые ранее, проектируя свои станции, не задумывались над размещением на них газовых модулей.

Быстрый старт

Интерес к строительству обособленных АГЗС на базе модульных технологических решений в первую очередь вызван тем, что газовый бизнес не уступает в прибыльности традиционным нефтепродуктам, а строительство такой станции обходится в несколько раз дешевле. Поэтому некоторые компании идут на открытие небольших АГЗС по реализации СУГ и предпочитают не строить комплексных автогазозаправочных станций.

Однако модуль модулю, как говорится, рознь. В целом, все газовые заправщики (основные составляющие — резервуар, насос и раздаточная колонка) можно разделить на объекты с наземным и подземным размещением резервуара. Оба типа газовых модулей пользуются спросом, однако решение вопроса по размещению резервуара зависит от ряда факторов.

Для начала возьмем модули с наземным резервуаром, которые сегодня можно лицезреть чаще, нежели подзем-

ный аналог. Подобный вариант старта (или наращивания) газового бизнеса пользуется большей популярностью. Главным образом, это вызвано его доступностью. Во-первых, это скорость установки. Наземный тип резервуара, как говорит само его название, не требует проведения большого объема строительных работ, что особенно актуально для действующих АЗС. «Если к месту размещения модуля подведены все необходимые коммуникации, полный цикл установки может занять 2-3 дня, включая пусконаладочные работы», — отмечает зам. директора «Лигира» по газовым технологиям Григорий Святский. По его словам, короткий срок ввода оборудования в эксплуатацию связан с «повышенной степенью заводской готовности стационарных заправщиков газа» — продукт поставляется как целостное технологическое решение. Таким образом, первое преимущество модуля с «верхней» емкостью — короткие сроки установки.

Кроме того, обращает внимание Г. Святский, наземная емкость всегда на виду и доступна для регламентных осмотров и оперативного ремонта в случае обнаружения неисправности. «Течь подземного резервуара может быть обнаружена не сразу после ее образования», — говорит специалист «Лигира», добавляя, что и устранение такой неисправности — также превращается в головную боль. Итак, второе преимущество — объект всегда на виду.

Из перечисленных достоинств наземного резервуара автоматически «выплывает» третье, но далеко не последнее, — низкие затраты на установку и эксплуатацию.

Еще одно немаловажное преимущество — мобильность. Так же просто, как установка, проходит и демонтаж оборудования, что делает возможным перемещение модуля с нерентабельных мест на более перспективные. «Есть возможность купить три-четыре наземных блока и опробовать их в разных точках, — поясняют в «Лигире». — И далее можно смотреть: либо прекращать на этом месте бизнес, ли-



Стоимость и скорость монтажа, а также простота эксплуатации заправщиков газа с наземным резервуаром — основные причины их популярности

бо, наоборот, увеличивать объем резервуара и развивать дело». Однако с расширением наземных мощностей могут возникнуть проблемы, ведь по законодательству их объем ограничен 10 м³.

Заход покрупнее

В этом случае на помощь нашедшему удачное место торговцу приходит подземное исполнение газового модуля. Тут есть где запасам разгуляться — общий объем подземных резервуаров может составлять до 100 м³.

«Подземное размещение резервуаров также хорошо тем, что позволяет существенно сократить нормативные разрывы между газовыми резервуарами и другими объектами АЗС, — замечает специалист по газовым технологиям «Лигира». — Поэтому есть возможность установить резервуар на более близком расстоянии от бензиновой емкости, а к газовой колонке подвести трубопровод».

Одним из основных преимуществ подземных емкостей большого объема является возможность существенного сокращения транспортной составляющей в цене газа. Одно дело «гонять» газовоз до «кассовой» АГЗС два раза в неделю, наполняя бочки по 5 м³, и совсем другое, когда емкость требует заправки пару раз в месяц. Тем более если цена на традиционное топливо подвержена резким прыжкам, и на дорогах запасах можно «попасть», то стоимость газа в рознице намного стабильнее, и о вышеописанной ситуации можно не волноваться.

В то же время существует еще одна особенность объекта с подземным размещением резервуара: емкости больше подвержены коррозии, нежели наземные аналоги. Кроме того, оперативно обнаружить это явление, как и другие дефекты, становится затруднительно. Однако, как говорит Г. Святский, всех «негараздів» можно избежать простым путем поставки качественного оборудования и четким выполнением технологии его монтажа. «Если наш партнер ООО «Газтехтрейд» (официальный дистрибьютор компании FAS Flusiggas — Anlagen. — **НР**) поставляет стационарные заправщики, укомплектованные немецким оборудованием, то мы не волнуемся о том, что клиент позвонит через месяц и пожалуется на неисправности», — привел пример эксперт «Лигира». Он также отмечает, что потребитель начинает созревать для качественного оборудования: «После монтажа одной АГЗС с подземным размещением резервуара, укомплектованной оборудованием FAS в Донецкой области, мы получили еще несколько заказов. Люди слышат хорошие отзывы и хотят иметь аналогичные технологические решения».



Подземный резервуар позволяет хранить большое количество газа, что дает возможность экономить на частоте поставок этого топлива

Автогаз и не только

Продолжая тему логистики поставок, необходимо упомянуть и сберегательную составляющую — газонаполнительную станцию (ГНС). По расчетам специалистов «Лигира» наличие «газовой» сети размером в 15 модулей значительно обостряет вопрос о строительстве собственной ГНС.

Как говорилось в предыдущих материалах **НефтеРынка**, отсутствие развитой сети ГНС в Украине позволяет обгазам выкручивать руки компаниям, отдающим газ на хранение и ломить заоблачные тарифы. Тем не менее количество ГНС в Украине остается практически неизменным.

Возможно, операторы не в полной мере осознают, что ГНС — газовый аналог нефтебазы, имеющий к тому же дополнительные каналы сбыта продукции. Первый канал — это бытовые потребители газа, количество которых сегодня в Украине остается довольно большим. На нефтебазу за канистрой бензина просто так не придешь, а заправить газовый баллон на специализированном комплексе при ГНС — пожалуйста.

В конце концов, ГНС — это возможность оптовой продажи газа другим операторам, а также получения дополнительного дохода от предоставления услуг по хранению.

Кроме того, по словам И. Величко, крупным каналом сбыта являются автономные системы газоснабжения. «Никто из потребителей не застрахован от перебоев в поставках природного газа или падения давления в трубе. Тогда наличие системы автономного газоснабжения (САГ) на сжиженном газе может рассматриваться как резервное. Это очень актуально для Украины», — заверил директор «Лигира».

Он также напомнил о многочисленных предприятиях, на которых при отсутствии стабильного теплогазоснабжения может быть нарушен производственный процесс. Тем временем при наличии САГ владелец предприятия (будь то фермерское хозяйство или производственная фирма) может гарантировать бесперебойность работы своего предприятия.

Продуктивный диалог с лидером по поставкам оборудования для АЗС и АГЗС — компанией «Лигир» — еще раз осветил аспекты развития рынка сжиженного газа. Резюмируя все вышесказанное, можно констатировать, что рынок пропанобутанового автомобильного топлива сегодня выходит на новый виток развития. Всему этому способствует как растущая популярность газа среди потребителей, так и доступность расширения бизнеса для существующих операторов и его начала для новичков. Ведь не секрет, что строительство полноценной АЗС выливается компаниям в солидную сумму, а установка отдельного газового модуля или строительство газовой станции с подземным резервуаром стоят на порядок меньше. Необходимо также отметить техническую простоту старта, а также изобилие «свободного» места на «газовом» рынке. Кроме того, специалисты «Лигира» еще раз напомнили, что технологическая база (качественное оборудование) и богатый европейский опыт (помощь при выборе месторасположения станции) уже в полном объеме доступны украинским компаниям. Эти две главные составляющие, несомненно, защитят предпринимателей от множества больших и неприятных «шишек», которые можно набить, полагаясь в бизнесе лишь на свою интуицию. ■