

ТРУБА В ПОДАРОК, ПЛАТА — ЗА ГАЗ



ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВА
Журналист

Россия — самая большая по площади страна и один из крупнейших производителей газа в мире, однако вопросы газификации российских регионов остаются актуальными и по сей день. По словам премьер-министра Дмитрия Медведева, ее уровень в стране составляет около 80%, а на селе — в среднем 66%.

Норматив по подключению к газораспределительным сетям в 2016 году составляет 592 дня.

В планах сократить эти сроки хотя бы до 170 дней лишь к 2018 году. Мероприятие это далеко не дешевое — средняя стоимость составляет порядка 300 тыс. рублей.

Лишь в одном из регионов России картина газификации контрастно выделяется на фоне общей статистики. В Тюменской области компания «Газпром межрегионгаз Север» осуществляет подключение к газораспределительным сетям за 14 дней, а средняя его стоимость составляет 45 тыс. рублей. В особенностях тюменского опыта разобралась «Нефтегазовая Вертикаль».

В просторном клиентском зале офиса компании «Газпром межрегионгаз Север» запутаться сложно. Частникам — направо, юридическим лицам — налево. Наглядная навигация графически изображена прямо на полу. Оповещение очереди идет на электронных экранах. Сразу несколько специалистов работают с заявителями, с которыми необходимо подписать договоры на целый спектр работ, получить на руки папку (так называемый паспорт потребителя природного газа) с документами и

контактами сотрудников компании, ответственных за разные этапы подключения газа. И подождать две недели.

«Клиенту после этого не нужно бегать по разным инстанциям. У нас работает принцип «единого окна». Уже на следующий день в удобное время к вам придет сотрудник компании, оценит ситуацию и технические условия. Через 14 дней дом, если он попадает под категорию эффективной газификации, будет подключен к сетям и клиент получит газ», — рассказывает генеральный директор ком-

пании «Газпром межрегионгаз Север» Александр Волков.

По его словам, минимальная цена подключения составляет около 45 тыс. рублей. Безусловно, клиент может сам выбрать подрядчика, расценки которых также указаны на одном из стендов клиентского зала. Однако стоимость их услуг на порядок отличается от прайса компании «Газпром межрегионгаз Север». Кроме того, в специализированном торгово-сервисном центре наглядно представлено смонтированное оборудование для част-



ного дома и оборудование для предприятия.

Компания работает с разными производителями — от отечественных до зарубежных. После обращения клиента в компанию, процесс подключения будущего абонента к газораспределительным сетям ведет персональный менеджер, который контролирует все этапы работ.

Мы хотим продавать газ

Трансформация рынка в 2012–2015 годах, когда регулируемые цены «Газпрома» проиграла борьбу за крупных потребителей, в частности за генерацию, заставила руководство «Газпром межрегионгаз Север» пересмотреть принципы работы. Ведь, по словам Волкова, из-за этих изменений реализация газа упала с 13 млрд м³ более чем в два раза.

Строительство и содержание прокладываемой до населенного пункта газовой сети не должны приводить к увеличению тарифа на транспортировку

В регионе была разработана дорожная карта конкуренции рынков газа и сформулированы принципы эффективной газификации региона. Главный из них заклю-

чался в том, что строительство и содержание прокладываемой до населенного пункта газовой сети не должны приводить к увеличению тарифа на транспортировку в рамках существующей системы.

В Тюменском регионе перешли на механизм государственно-частного партнерства и получили эффективные результаты по догазификации региона: с сентября 2014 года по текущий момент в области было газифицировано порядка 90 населенных пунктов и построено свыше 580 км газовых сетей.

Таким образом, сегодня реализация мероприятий по газификации региона осуществляется за счет средств, привлекаемых «Газпром межрегионгаз Север». Модель предусматривает, что газораспределительная организация строит объекты газоснабжения за счет собственных средств, обеспечивая газификацию «под ключ», соответственно она вынуждена экономить, но при этом строить с лучшим качеством, так как в дальнейшем будет эксплуатировать эти объекты.

По словам А.Волкова, к примеру, в Московской области строительство километра газопровода оценивается примерно от 5 млн рублей, в то время как в «Газпром межрегионгаз Север» эта сумма в три раза меньше.

Рассказывая о принципах работы компании, генеральный директор «Газпром межрегионгаз

Север» сравнил их со знаменитым маркетинговым ходом основателя Gillette. Напомним, Кинг Кэмп Жиллетт, изобретатель одноразовой бритвы и основатель компании, носящей его имя, доказал, что большие деньги можно сделать на мелочах — бытовых предметах, которые стоят дешево, но используются повседневно.

Главным достижением бизнесмена был нестандартный маркетинговый ход: производитель бритвенных станков начал продавать их ниже себестоимости, даже дарить. Так он приучил потребителей к своей продукции и заставил их покупать все больше лезвий.

«Мы применим такой же принцип. Дешево подключаем к сетям и зарабатываем на реализации газа. Наша основная цель — увеличить объемы продаж. Мы строим для себя, поэтому и дешево. Соответственно у нас минимальная нагрузка на тариф. Кроме того, правительство Тюменской области предоставило нам льготу на имущество», — говорит А.Волков.

Это не стройка ради стройки

Ведущий научный сотрудник РАНХиГС Денис Волков отмечает, что источником для возврата инвестиций служат специальная надбавка к тарифу на транспортировку газа, учтенные в тарифе амортизационные отчисления и льгота по налогу на имущество, которая установлена на региональном уровне для всего имущества газораспределительной организации. По словам Д.Волкова, именно тюменский опыт уникален. В регионе расположено большое количество генерации, соответственно и идут большие объемы транспортировки. Поэтому вряд ли, считает он, этот опыт можно применить в других регионах.

«Они говорят о том, что стоимость строительства километра газопровода у них составляет порядка 1,6–1,8 млн рублей, но никто не видел расшифровки, — замечает Д.Волков.

Однако заместитель главы Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Анатолий Голомол-



Рынок потребителя

А в Тюменской области уже пошли дальше, предлагая следующий пилотный проект развития газификации в условиях жесткого ограничения роста тарифа.

«Этот проект также обсуждается, включая организационные вопросы и изменения в федеральном законодательстве», — заключил замглавы ФАС.


Заместитель министра энергетики РФ Кирилл Молодцов также поддерживает тюменский опыт. По словам чиновника, последние пять лет в России падает потребление газа, притом что рынок имеет перспективу в 10–30 млрд кубометров.

«Темпы газификации снижаются по двум причинам: увеличение задолженности и отсутствие ответственности у муниципалитета», — отмечает К.Молодцов.

По его словам, на сегодняшний момент ответственность за газификацию разделяется и зачастую власти отчитываются за газификацию программами «Газпрома». Но при снижении цен на газ, по словам Молодцова, можно предположить, что темпы газификации будут падать.

Уникальность тюменского проекта в том, что он основан на принципах минимизации стоимости и сроков подключения и организатором процесса выступает компания-поставщик ресурса

«Сейчас очень важно создать рынок потребителя, как раз то, что делают в Тюмени. Не нужно создавать стройку ради стройки. Строители должны быть заинтересованы в быстром и недорогом строительстве. Нужна конкуренция в этом сегменте», — считает замминистра.

Чиновник также отметил, что сегодня необходимо сделать так, чтобы не только отдельный профицитный регион, регион-донор, мог решать эти задачи за счет инвесттарифа, оптимизации затрат и унификации требований, но и можно было бы применить его опыт в целом по стране. 

зин подчеркивает, что когда сети строит сама газораспределительная организация, то она делает это по тарифам и по расходам существенно меньшим, чем у других подрядных организаций.

«В Тюмени стоимость газопровода в разы меньше, чем в других регионах. Они добиваются этого за счет оптимизации всех процессов, включая строительные работы и само оборудование. Это делается ресурсным методом и наиболее эффективным способом. Если сами сети построены дорого, то это потом закладывается в тариф. Поэтому важно, чтобы программа газификации была реализована эффективным образом», — говорит А.Голомолзин, отмечая, что в ряде регионов стоимость самого техподключения может достигать до 1,8 млн рублей.

По его словам, уникальность тюменского проекта в том, что он основан на принципах минимизации стоимости и сроков подключения и организатором процесса выступает компания-поставщик ресурса.

«Мы их опыт очень внимательно изучали и обсуждали. Все основные мероприятия по техприсоединению у них зафиксированы в дорожной карте по региональной конкуренции, которая также ретранслирована и в муниципальные дорожные карты. Если говорить антимонопольным языком, то техприсоединения — это единый рынок оказания услуг

по перекачке и транспортировке газа. Самого по себе техприсоединения не бывает. Действующая практика, к сожалению, к тому и сводилась, что у нас была стройка ради стройки. Поэтому, если вам построили газопровод внутриселовый и сделали подвод к населенному пункту, это не означало, что вы получите газ. Это главная проблема, которая существует в большинстве регионов. В компании же «Газпром межрегионгаз Север» после техприсоединения следует оказание услуг по транспортировке и газоснабжению», — говорит замглавы ФАС.

Он напоминает, что в Тюменской области в каждом муниципальном образовании есть соответствующая программа эффективного газоснабжения, которая определяет, за счет каких видов газоснабжения будут обеспечивать потребителей. Где-то — за счет сетевого газа, где-то — за счет СУГ или за счет других источников.

«Я уверен, что мероприятия, которые успешно реализованы в регионе, найдут отражение в дорожных картах других субъектов страны. С учетом тюменского опыта мы сможем расширять газификацию в целом по России», — продолжает А.Голомолзин. По его словам, для изучения опыта в Тюменскую область приезжали представители других регионов, а в Башкирии и Пскове уже стараются реализовать этот опыт у себя.