

Экология и экономика могут сочетаться – доказано BlueLine

В интервью нашему журналу генеральный директор ООО «БлюЛайн Проджект» Дмитрий Липявко рассказал о первых итогах работы компании, планах на будущее, создании энергетической инфраструктуры и перспективах использования газомоторного топлива.



Дмитрий ЛИПЯВКО, генеральный директор ООО «БлюЛайн Проджект»

– Девизом вашей компании стала цитата Махатмы Ганди: «Сначала вас игнорируют. Потом над вами смеются. Потом с вами пытаются бороться. Потом вы побеждаете». В самом деле, вам тоже удалось сделать почти невозможное – убедить грандов нефтегазового комплекса страны в необходимости и возможности эффективной переработки ПНГ. Считаете ли Вы, что замысел BlueLine в целом реализован?

– То, что мы задумывали в 2006 году, спустя семь лет удалось полностью реализовать, и идеи по переработке попутного нефтяного газа воплотились в реальность. Это действующие комплексы по переработке ПНГ. Почему нам удалось это сделать? Здесь несколько моментов сошлось: наша материнская компания вот уже 20 лет известна своей надежностью, и она никогда не подводила своих партнеров. Сомнения были относительно того, что компания трейдин-

говая, и сможет ли она перестроиться в производственную. Сейчас эти опасения в нашем нефтяном обществе сняты, залогом этого стали правильные технические решения. Такой симбиоз, правильные технические решения и положительный имидж группы, позволили нефтяным компаниям взять на себя некий риск (ведь если бы не был реализован этот проект, некоторые компании выплачивали бы колоссальные штрафы, согласно нашему законодательству). Сегодня все опасения развеяны, мы оправдали доверие нефтяных компаний. Доказательством того, что заложенные решения были правильными, является то, что у нас сейчас три нефтяных компании-партнера. С каждой у нас позитивные отношения, несмотря

на то, что за годы реализации проектов в этих компаниях несколько раз менялись команды. Это доказывает, что изначально были заложены взаимовыгодные условия для сотрудничества.

– Каковы предварительные итоги работы предприятий «ОбьГазПроцессинг» и «ЮграГазПроцессинг»?

– Итоги подводить рано. Окупаемость этих проектов предполагает длительный производственный цикл, речь идет о семи и более лет. Сейчас мы только вышли на нормальный производственный режим. Сегодня мы можем говорить о том, что компании функционируют, вышли на устойчивые объемы производства, прошли период становления и технических утрясок. Все знают, что для запуска промышленного проекта надо года полтора. Сейчас мы можем говорить о том, что наши проекты работают в нормальном режиме. Что касается нюансов, я могу

сказать одно: заложенные в момент подписания договоров в 2008 году показатели – к примеру, загрузка заводов, – в настоящее время превышает плановые примерно на 10–15%. Все наши расчеты оказались правильными. Те объемы, что мы обещали, мы успешно перерабатываем. Работают наши контейнерные схемы по реализации сжиженных газов потребителю, которые полностью себя оправдали. Продукция

продается. У нас 60 станций отгрузки по всей России: от Дальнего Востока до польской границы. Мы практически «закрываем» всю территорию РФ.

Лучшим толчком к переходу на что-то новое является экономическое стимулирование

– Как идет строительство проектов компании? Когда ждать старта нового завода?

– Я бы сказал так: мы прошли полный жизненный цикл двух наших первых проектов от идеи до ввода в эксплуатацию. Старт следующего серьезного проекта, если все сложится удачно – 2016 год, но все карты пока раскрывать не буду.

– А какой сопутствующей инфраструктурой обрастают ваши предприятия?

– Когда мы начинали проект, мы подразумевали только газопереработку. И если взять, скажем, Приразломное – наш первый проект, то там были только газоперерабатывающий завод и контейнерная логистика. Мы не занимались энергетикой. Следующий проект показал необходимость собственной генерации, и мы на сегодня полностью обеспечиваем энергетические потребности компании. Соответственно, мы стали строить свои электростанции. Следующим шагом явилось то, что когда потребовалось обеспечить не только генерацию электрической энергии, но и ее транспортировку, была создана третья компания, которая работает в Ханты-Мансийском автономном округе, и она занимается вопросами транспортировки электроэнергии. Уже построены 52 км высоковольтной ЛЭП, две подстанции, и планируется дальнейшее расширение в этом направлении. Проект транспортировки электроэнергии был запущен в третьем квартале 2013 г.

– Как Вы оцениваете инвестиционный климат ХМАО-Югры? Какие дополнительные меры поддержки Вы считаете необходимыми?

– Инвестиционный климат Югры не может быть рассмотрен в отрыве от существующего законодательства. Естественно, региональные власти находятся в «прокрустовом ложе» федеральных законов. Я могу сказать, что автономный округ для нас делает. Это, прежде всего, льготы по налогу на имущество. Наши проекты входят в перечень приоритетных проектов по Ханты-Мансийскому автономному округу.

А дополнительные меры поддержки нужны – целый пласт проектов по использованию ПНГ не может быть



реализован без дополнительных мер государственной поддержки. Мы надеемся, что в ближайшее время на федеральном уровне будут разработаны какие-то новые механизмы, которые помогут в дальнейшем расширить набор инструментов региональных властей.

– Каким Вы видите конфигурацию газоперерабатывающего кластера в регионе? Как вписываются в него ваши проекты?

– Здесь вообще надо сказать два слова о том, что такое газоперерабатывающий кластер. Если смотреть на классические кластеры, которые на сегодня сформированы в России, то они больше точечные, и комплекс-

ные решения в них направлены на выпуск конечной высокотехнологичной продукции. Для решения вопроса эффективного использования ПНГ необходимо создать территориальный кластер по сырьевому принципу. В классическом кластере эта работа включает в себя и соответствующую подготовку в вузах по специальным программам, и привлечение научных институтов, и промышленные объекты. К примеру, мы готовы на базе одного из наших заводов создать площадку для апробирования передовых технологий.

Сейчас мы ведем переговоры с одной из Сколковских компаний (это совместный проект России и Великобритании), они готовы разместить на будущей площадке, где будет проходить апробирование технологий, свое опытное производство. Мы подадим туда сырье, инфраструктурно нас поддержит округ, а задачей инвесторов будет построить только промышленную установку.

В кластер войдут несколько проектов, которые появятся на стыке освоения мелких и средних месторождений. Он будет опираться на уже существующие центры машиностроения – Екатеринбург, Тюмень. При этом не ставится целью в конце просто произвести, к примеру, полипропилен. Это должен быть востребованный на рынке продукт, который станет сырьем для другого нефтехимического кластера (например, Тобольского или Нижнекамского). Главная задача, которую должен решить кластер, – это использование всех ресурсов ПНГ с максимальной эффективностью.



– В нефтегазовой отрасли бытует стереотип, что экологичность проекта обратно пропорциональна его рентабельности. Вам удастся разубедить коллег?

– Бесплезно пытаться разубедить кого-то, если он в чем-то уверен. Надо действовать, опираясь на собственный опыт. В 2010 году мы получили очень интересный приз в номинации «Экологическая эффективность экономики». Нам удалось совместить несовместимое: экологию и экономику. Базисный подход основан на следующем: все коммерческие компании, как известно, зарабатывают деньги, экологические вопросы – это вопросы государственные.

В первую очередь мы смотрели на каждый наш проект с экономической точки зрения. То есть экологичность явилась следствием экономической целесообразности.

– Расскажите о контактах компании с Всемирным банком?

– С Всемирным банком и Правительством Ханты-Мансийского автономного округа мы подписали соглашение о сотрудничестве в вопросе использования ПНГ в рамках Российско-Германского форума в апреле прошлого года. Всемирный банк готов инвестировать деньги в экологические проекты, но он работает только с государством или под государственные гарантии, а не с частными и не региональными компаниями. Практическая реализация данного соглашения представляет собой длительный процесс. Кластерный подход к пере-



работке ПНГ – это один из первых плодов данного сотрудничества.

– Президент Владимир Путин в прошлом году поручил Правительству РФ принять меры по расширению использования газомоторного топлива на транспорте. Как участвует ваша компания в процессе внедрения ГМТ?

– Мы рассматриваем проекты по переработке и использованию сухого газа в качестве газомоторного топлива. Этот проект уже близок к реализации, мы планируем тягачи, на которых перевозятся наши танк-контейнеры, перевести с дизельного на газомоторное топливо. Хотим стать производителем газомоторного топлива и на своем примере «поднять» такую программу. Сейчас идет процесс выбора оборудования.

Внедрение в начале 90-х пропан-бутана в качестве газомоторного то-

плива тоже сначала шло достаточно медленными темпами. В первую очередь это было связано с отсутствием достаточного количества заправочных станций. Когда количество заправок на газе превысило «критическую массу» в каждом регионе, этот бизнес стал развиваться гораздо быстрее. В газомоторном комплексе сейчас подобная ситуация: когда накопится определенное количество заправочных станций и наладится ситуация по сервисному обслуживанию, тогда и процесс внедрения метана в качестве автомобильного топлива пойдет более активными темпами. Об этом говорит опыт других стран – Голландии, Новой Зеландии, Китая. Кстати, в Казани при проведении Универсиады все автобусы, которые перевозили участников, работали на газе, а это около двухсот единиц техники.

– Какие меры должны стимулировать потребителей переходить на ГМТ?

– Человеку, чтобы перейти на какой-либо вид топлива, должно быть удобно! Поэтому необходимо наличие определенной инфраструктуры. Кроме того, потребитель должен преодолеть психологический барьер, ведь все привыкли ездить на бензине.

Далее, должны быть определены льготы, чтобы машины, работающие на ГМТ, не облагались транспортным налогом. Лучшим толчком к переходу на что-то новое является экономическое стимулирование. К слову, дизельное топливо стоит в 2–3 раза дороже, чем газомоторное. ■

