

# Подробный доклад с акцентированием внимания на

## транспортных компаниях, использующих природный газ.

**Эксклюзивные исследования на примерах конкретных конечных потребителей:**

«Ozinga Brothers», «Bestway Express», «Raven Transport»

**Результаты опроса транспортных компаний, использующих природный газ:**

Основные результаты опроса 100 компаний-заказчиков, имеющих автопарки с транспортом на природном газе

**Проверьте свои стратегии:** Убедитесь в успехе ваших проектов по транспорту на природном газе, сравнив свои стратегии со стратегиями пионеров отрасли.

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



## Подробный доклад о транспортных компаниях, использующих природный газ.

Если вы обдумываете перспективу перехода на использование природного газа в качестве топлива для транспортных операций, будь то сжиженный, компримированный пригодный газ или двухтопливная система; ваша задача - тщательно изучить этот вопрос. Один из самых эффективных способов решения этой задачи – ориентироваться на транспортных операторов, уже прошедших через этот процесс и осуществивших переоборудование, чтобы понять, как они справились с этим зачастую хитрым процессом, и обезопасить себя от совершенных ими ошибок и возникших на этом пути загвоздок и подводных камней.

В процессе данного исследования мы опросили трех крупных транспортных операторов, перешедших на СПГ, КПГ или двухтопливную систему для получения их экспертного мнения по следующим вопросам:

- Почему они выбрали в качестве транспортного топлива природный газ
- Почему они выбрали для своих нужд именно КПГ, СПГ или двухтопливную систему
- Основные сложности, с которыми они столкнулись на этапе внедрения
- Советы для других операторов, рассматривающих переход на транспорт на природном газе

с тем, чтобы поделиться с вами в возможно большей мере их взглядом на задачу, опытом и располагаемыми ими сведениями, для того, чтобы вы могли на основе полной информации принять решения, соответствующие нуждам именно ваших компаний.

При составлении данного доклада мы провели опрос, в котором участвовали 100 крупных транспортных операторов для получения их мнения (как компаний, только собирающихся совершить переход) о некоторых из основных сложностей и проблем, с которыми они сталкиваются, обдумывая перспективу перехода на транспорт на природном газе.

## Результаты опроса

Среди 100 опрошенных компаний распределение по группам транспортных средств было следующим:



Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

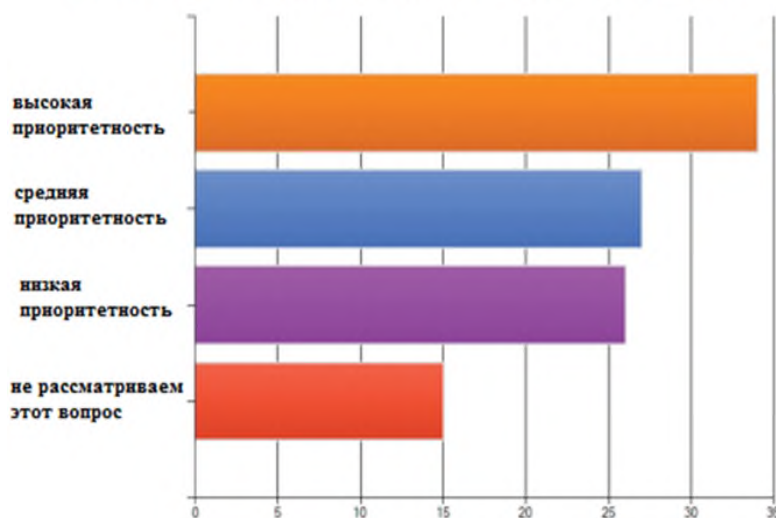
[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



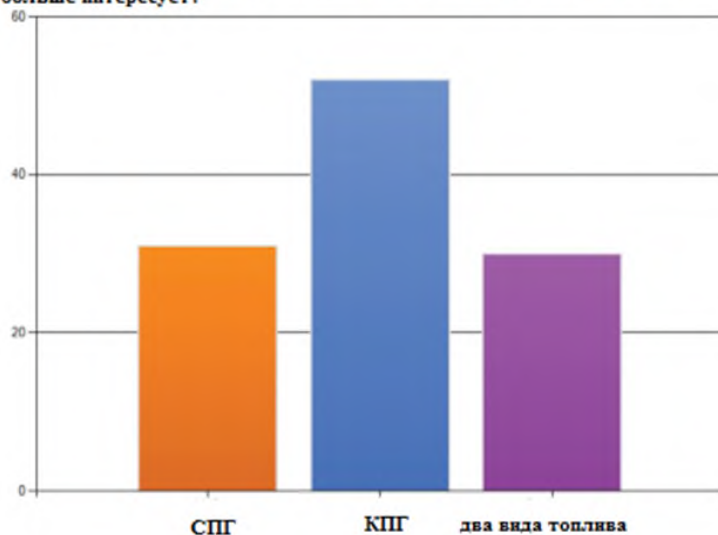
Одним из положительных моментов, немедленно выявленных с помощью этого исследования, стал явный приоритет использования транспортных средств на основе природного газа в автопарках Северной Америки – **85% опрошенных компаний считали приоритетным внедрение транспортных средств на природном газе в следующие 12-18 месяцев.**

Насколько приоритетны для вас внедрение и интеграция транспортных средств на природном газе в ваш автопарк в следующие 12-18 месяцев?



Очевидно, что природный газ очень популярен в автопарках Северной Америки, особенно тех, в которых значительную долю составляет тяжелый транспорт. Вслед за этим мы поинтересовались, какой тип топлива они считают наиболее подходящим для своих нужд и соответствующим их требованиям (КПГ, СПГ или двухтопливную систему):

Использование какого из приведенных ниже типов природного газа вас больше интересует?



Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.

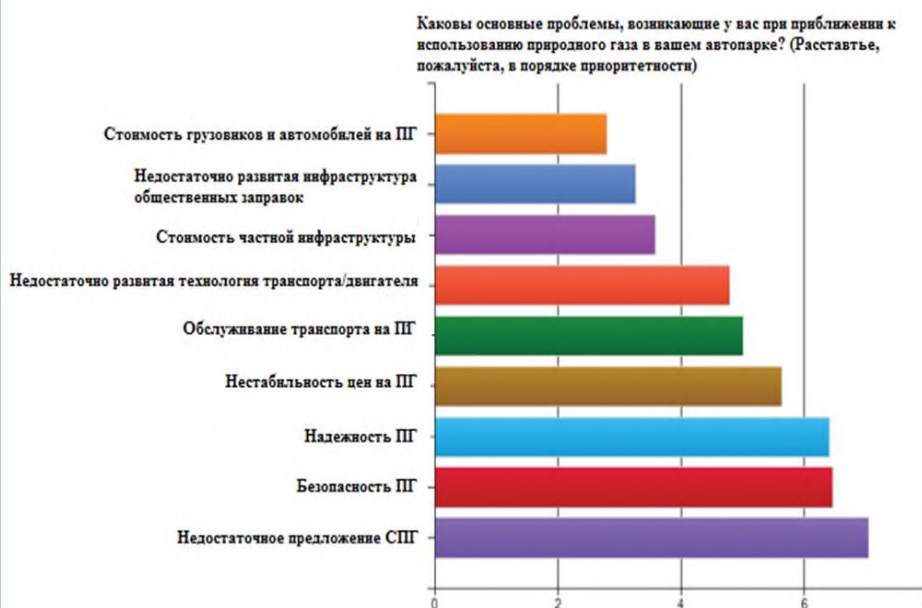


Интересно, что около 50% опрошенных компаний собираются выбрать для своих нужд КПГ.

Как видно из опросов, приведенных ниже, выбор топлива очень зависит от конкретных потребностей каждой компании, обусловливаемых их географическим положением, требованиями клиентов, размерами транспорта, бюджетом и многими другими факторами, которые необходимо учитывать при планировании перехода.

Далее мы хотели узнать о затруднениях и проблемах, с которыми встретились транспортные компании, рассматривая перспективу перехода на природный газ

**(Опрошенные компании расставили в порядке приоритетности свои наиболее вероятные проблемы в связи с использованием транспорта на природном газе: по шкале от 1 (высокий приоритет) до 9 (низкий приоритет)):**



Результаты показывают (и это явственно отражено в приведенном ниже интервью), что первоначальные расходы на грузовики и автомобили на природном газе составляют основную проблему автопарков, собирающихся осуществить переход; на втором месте – недостаточно развитая заправочная инфраструктура.

Тем не менее, как компании поясняют ниже, существуют пути преодоления этих сложностей, такие как тесное сотрудничество с клиентами, формирование партнерских отношений с основными поставщиками, а также обдумывание других методов компенсации первоначальных инвестиций (таких как экономия на цене галлона при использовании природного газа). К тому же для решения проблемы «курица или яйцо» производители транспортных средств вкладывают значительные средства в инвестиции и развитие новой системы автозаправок (более подробную информацию можно найти здесь: [http://www.ngvevent.com/pdf/NGV-IndustryOverview-Report\\_v9X.pdf](http://www.ngvevent.com/pdf/NGV-IndustryOverview-Report_v9X.pdf))

Очевидный вывод из вышесказанного – при осуществлении перехода принципиально важны: тесное сотрудничество и ясность в переговорах со всеми основными поставщиками (изготовителями оборудования и деталей, провайдером инфраструктуры, промышленными ассоциациями и т.п.) для облегчения разрешения этих сложностей.

## Транспорт на природном газе, США

Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



## Исследование на конкретном примере: КПГ

Тим Озинга, «Ozinga Energy»

Тим Озинга – директор по связям с общественностью в «Ozinga Bros. Inc.», семейного предприятия с историей в четыре поколения, базирующегося в Мокене, Иллинойс, и специализирующегося на бетоне и транспортных решениях. Весной 2013 года «Ozinga» запустила «Ozinga Energy», предоставляющую решения для заправки сжатым природным газом в Чикаго и на Среднем Западе.

Тим – акционер «Ozinga»; он проработал в компании более 11 лет после окончания Колледжа Троицы в Палос Хайтс, Иллинойс, со степенью в области бизнеса и политологии.

## Каковы основные причины вашего решения инвестировать в транспорт для автопарка на природном газе?

**Тим Озинга:** Мы начали еще в 2006 году. Мы сделали довольно большие закупки грузовиков, так как законодательный климат не стоял на месте, и в 2007 году вступало в силу больше ограничений и обязательных постановлений для грузовиков на дизельном топливе. Мы пытались ограничить последствия этих явлений для нашей компании.

Вскоре после этого, в 2008-м, нас начала затрагивать рецессия, и мы почти прекратили закупки оборудования и обходились тем, что было. Имеющегося хватало где-то до 2011 года, после этого возникла необходимость закупки нового оснащения. Так, мы начали рассматривать все возможные дополнения к новым дизельным двигателям и посчитали КПГ во многих отношениях лучшим решением. С одной стороны, он удовлетворял и превосходил и все фактические требования и те, что только должны были вступить в силу.

Дополнительным стимулом стали топливные сбережения, и это тоже сыграло огромную роль, так как это соответствует нашему статусу как компании: мы - американская семейная компания, и потому наша задумка использовать американское топливо сыграла просто огромную роль.

## Над чем вы раздумывали больше всего, и какими были основные опасения при рассмотрении инвестирования в КПГ?

**Тим Озинга:** Когда мы только начали, определенно больше всего опасений вызывало то, сможем ли мы работать на уровне с имеющимися грузовиками. Мы воспользовались возможностью сотрудничать с производителями грузовиков, чтобы убедиться, что емкость топливных систем грузовиков позволит им проработать рабочий день, типичный для грузовика на дизельном топливе.

Поначалу мы сомневались, поэтому начали всего с двух грузовиков. Определенно, заправочная инфраструктура сперва вызывала беспокойство. Первое время у нас было недостаточно грузовиков, чтобы обеспечить себе комфорт, поставив собственную систему заправок. Поэтому мы начали с малого. После испытания первых двух грузовиков, мы очень быстро поняли, что своя инфраструктура имеет большое значение и принесла бы нам огромную выгоду.

## Почему вы предпочли сжатый природный газ сжиженному газу и двухтопливной системе?

Транспорт на природном газе, США

Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



Тим Озинга: Мы рассматривали альтернативы – выбор КПГ сыграл для нас большую роль, учитывая наш тип бизнеса. В основном он связан с доставкой. Мы постоянно производим бетон и затем доставляем его на участки, где проводятся работы. Все ребята выезжают в пределах малого радиуса, обычно не более 10-20 миль от завода. Они каждый день возвращаются на базу и паркуются на ночь, и это определяет выбор КПГ.

Мы рассматривали СПГ, но его использование показалось нам гораздо более сложным; к тому же были некоторые другие опасения, касательно безопасности. Мы особенно не заглядывали в перспективу использования машин на двух видах топлива – среди них не было таких, которые были бы рекомендованы для нас. Для нас было важно придерживаться одного вида топлива.

## **Сталкивались ли вы с какими-нибудь крупными неожиданностями или проблемами на пути к внедрению природного газа в свой автопарк? И если да, как вы их преодолели?**

Тим Озинга: Неожиданностей было не очень много, во всяком случае, масштабных. Было множество мелких болезней роста, таких как привыкание к новому источнику топлива, небольшие доводки тут и там, - но у нас была возможность сотрудничества с производителями двигателей и грузовиков, чтобы устранить все технические ошибки. Также необходимо обучить водителей грузовиков, найдя для этого лучший метод. Он будет очень зависеть от типа привода, с точки зрения получаемой экономии топлива. Существует множество курсов подготовки, обучающих оперированию этим новым оборудованием, заправке грузовиков и т.д. Таким образом, имела место своеобразная кривая обучения для операторов.

Поначалу возникали некоторые вопросы, но все было довольно быстро усвоено, и все действительно приняли эти грузовики и сейчас работают на них с удовольствием.

## **Вы говорили о плане 100% перехода на КПГ к 2020 году. Как ваша компания планирует достигнуть этого? Какие конкретные шаги должны быть предприняты, какие инвестиции потребуются?**

Тим Озинга: Это все еще наша цель. У нас уже около 110 бетономешалок на КПГ и около 35 вспомогательных машин на нем – все, начиная от автомобилей Honda Civic на КПГ, которые мы используем в автопарке для продаж, вплоть до обслуживающих фургонов и тому подобного. У нас всего около 500 бетономешалок, итого, реализация цели составляет приблизительно 25%. Мы начали с наиболее крупных наших локаций и продолжаем работать над распространением инфраструктуры в отдаленные области.

## **Что бы вы посоветовали, основываясь на своем опыте, другим автотранспортным компаниям, обдумывающим переход на КПГ?**

Тим Озинга: Я думаю, определенно важно взвесить все варианты. Технология еще в некотором смысле новая, поэтому важно видеть перспективу и уделить большое внимание самообразованию.

Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



Вы уникальны как транспортная компания, предлагающая теперь и топливные решения через вашу новую фирму, «Ozinga Energy». Не могли бы вы рассказать нам подробнее о том, как вы решились на этот шаг, и чем занимается компания?

Тим Озинга: Из всего этого процесса мы многое для себя извлекли. Мы начинали с самых основ. И когда мы прошли через этот процесс, то не чувствовали себя комфортно, пока необходимые опции были доступны только со стороны. На рынке было множество игроков, чья позиция выражалась как: «Есть два мнения – наше и ошибочное».

Поэтому мы подумали, что со всем тем, чему мы научились, с опытом, полученным при внедрении грузовиков на КПГ в наш автопарк и постройке заправочных станций у нас есть отличная возможность предоставлять услуги другим компаниям. Наше положение было уникально, так как у нас свой автопарк, использующий газ, и мы можем воспользоваться этими знаниями и опытом для других транспортных фирм; не являясь при этом одной из крупных компаний, специализирующихся исключительно на газе. Мы могли быть ближе к клиенту и понимать его, потому что не только строим станции и поставляем природный газ, но также и сами являемся конечным потребителем.

Именно поэтому в начале 2013 года мы и запустили «Ozinga Energy». Мы построили одновременно одну газозаправочную станцию, и сейчас у нас четыре внутренних станций. Сейчас мы строим еще несколько, одна из которых – для третьих лиц – закончена буквально только что. Также мы строим станции для других транспортных компаний по всему Среднему Западу.

## **Заглядывая на 2-3 года вперед, видите ли вы возрастание роли природного газа в североамериканской транспортной промышленности? И какие основные препятствия, по-вашему, необходимо преодолеть для того, чтобы ускорить его принятие на рынке?**

Тим Озинга: Думаю, в следующие два или три года мы увидим довольно быстрый и продолжительный рост. С точки зрения принятия КПГ, он уже имеет крутую траекторию. Думаю, чем больше игроков будет выходить на рынок, тем быстрее его примут.

Производители автомобилей и грузовиков начинают предоставлять все больший выбор, апеллируя к большему количеству различных групп потребителей. К примеру, очень захватывающей для нас новостью стало то, что Форд представил легковой пикап с возможностью использования КПГ, F150. Такие вещи наводят на мысль, что курс верный.

С развитием инфраструктуры мы также начинаем видеть гораздо более доступные варианты. Это не тот случай, когда для постройки заправочной станции вам нужно инвестировать один-два миллиона долларов. Эта технология подразумевает возможность содержать такую станцию дома, либо для автопарков меньшей величины. Технологии и их доступность продолжают двигаться в нужном направлении – и всегда большим подспорьем является стимулирование грантами и скидками. Люди ищут более доступный и стабильный источник энергии, и я думаю, что это направление будет продолжать расти и развиваться.

### **Транспорт на природном газе, США**

Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



## Исследование на конкретном примере: двухтопливная система

Уилл Маккормик, «Bestway Express»

Уилл Маккормик – руководитель отдела обеспечения технического обслуживания и совладелец «Bestway Express», семейной компании-поставщика полного спектра услуг в сфере грузоперевозок, головной офис которой находится в Винсенсе, Индиана. Компания располагает автопарком, включающим 300 силовых установок и 800 полуприцепов кузовного типа. Уилл проработал в компании 8 лет, получив предварительно степень бакалавра в области связей с общественностью.

## Каковы основные причины вашего решения инвестировать в тяжелый транспорт для автопарка на двухтопливной системе?

**Уилл Маккормик:** В то время, когда мы занялись вопросом природного газа, единственным вариантом был 9-литровый Вэстпорт. Я был им не очень впечатлен и считал, что должна быть лучшая альтернатива. Поэтому мы сделали несколько звонков людям, которые подумывали о природном газе, но ни у кого из них не было ответов.

Мой друг тогда знал одного парня из южного Иллинойса, который уже переоборудовал некоторые свои грузовики. Он владеет угольной шахты и использует для перевозки угля собственные грузовики. Итак, мы отправились туда, посмотрели на это и решили, что это именно тот путь, который нам подходит. Во-первых, производительность остается такой же – это главное; во-вторых, закончив работу на грузовиках, можно снова перейти на дизель и в конце дня продать что-то еще.

## Над чем вы раздумывали больше всего, и какими были основные опасения при рассмотрении инвестирования в двухтопливную систему?

**Уилл Маккормик:** Я получил не так много положительных отзывов от Совета, когда решил просить денег на природный газ. Я знал, что в стране всего около четырех человек, которые делают двухтопливные системы. Внезапно прийти и попросить 50000 долларов, чтобы попробовать то, что, вы даже не уверены, сработает или нет – это затруднительно. Поэтому я добивался нескольких грантов, но в итоге получил отказ. Но затем кто-то с их стороны заручился грантом, и закончилось тем, что мы получили 385000 долларов. Так мы совершили скачок от одного грузовика – сразу к 16.

## Почему вы предпочли двухтопливную систему использованию только КПГ или СПГ?

**Уилл Маккормик:** Когда мы начали работать над этим, наш друг из южного Иллинойса снабжал нас метаном. Его компания «Compressed Energy Systems» поставляла мне топливо каждый день; вот почему меня заинтересовали и КПГ, и СПГ для сравнения - мне предлагали и то, и другое.

### Транспорт на природном газе, США

Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)



# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



## **Вы недавно осуществили успешное испытание двухтопливных систем. Какие основные уроки вы вынесли для себя из этого испытания?**

**Уилл Маккормик:** Мы очень многому научились. В самом начале мы закупили новые 3000-фунтовые баллоны, из-за их невысокой стоимости, но потом мы узнали, что деталей для них больше не производят; поэтому переводим все оставшиеся машины на баллоны в 3600 фунтов. Мы были такими же неопытными, как и вы. Мы научились сооружать стойки; узнали, как построить заправочную станцию. Мы с самого начала все изучали на практике.

## **Сталкивались ли вы с какими-нибудь крупными неожиданностями или проблемами на своем пути? И если да, как вы их преодолели?**

**Уилл Маккормик:** Просто поддерживаете связь с огромным количеством людей. Это было интересно. Я занимаюсь множеством дел, и не то, чтобы получал много помощи, но в мире природного газа кажется, что больше людей хотят помочь.

## **Теперь, по итогам испытания, вы планируете дальнейшее внедрение транспорта на двух видах топлива. Каковы ваши планы в этой области на ближайшие 1-2 года?**

**Уилл Маккормик:** Мы собираемся расширить наш автопарк. На данный момент наша компания насчитывает 23 машины, и мы надеемся поднять их численность где-то до 40. А пока мы работаем над заправочной станцией и обеспечиваем техническую поддержку по КПП в нашем регионе; кроме того, у нас своя мастерская по переоборудованию.

## **Что бы вы посоветовали, основываясь на своем опыте, другим автотранспортным компаниям, обдумывающим переход на двухтопливную систему, СПГ или КПП?**

**Уилл Маккормик:** Я бы сказал, хорошо подготовьтесь теоретически. Не вкладывайте свои сбережения в клиентскую базу – это мне кажется очень важным. Но не бойтесь пробовать.

## **Заглядывая на 2-3 года вперед, видите ли вы возрастание роли природного газа в североамериканской транспортной промышленности? И какие основные препятствия, по-вашему, необходимо преодолеть для того, чтобы ускорить его принятие на рынке?**

Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.

---



**Уилл Маккормик:** Мы работаем с природным газом вот уже около четырех лет. Первые два года никто даже не смотрел в его сторону, но в последние пару лет на нем будто помешались. В этом году мы пустили в эксплуатацию 12-литровый, в то же время выходят несколько концептов двухтопливных систем, и думаю, что все они на верном пути. Я думаю, популярность природного газа уже на подходе; инфраструктура развивается.

Ранняя пташка больше корма клюет; если бы мы не верили в это, мы бы этим не занимались.

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



## Исследование на конкретном примере: СПГ

Стив Силвермен, «Raven Transport»

Стив Силвермен – главный операционный директор «Raven Transport», грузоперевозчика, базирующегося в Джексонвилле, Флорида, и обслуживающего в основном юго-восток, Среднеатлантический регион, Средний Запад и северо-восток США. Стив работает в компании с 1985 года, т.е. с того момента, как помог начать этот бизнес. Он получил степень бакалавра в Университете Брэдли, после чего – степень MBA в Мичиганском Университете.

## Каковы основные причины вашего решения инвестировать в тяжелый транспорт для автопарка на СПГ?

**Стив Силвермен:** Главная причина в том, что мы пытались снизить цены на топливо для наших клиентов наилучшим из возможных способов. Я слышал, как Т. Бун Пикенс, председатель «Clean Energy», говорил об этом примерно за два года до того. Идея, как снизить зависимость от средневосточной нефти, привела меня в восторг; и я начал погружаться в это все больше и больше. Мы сходили на несколько различных встреч, но на тот момент, ни у кого не было таких грузовиков, которые были бы для нас приемлемы. Они были либо слишком тяжелыми, либо слишком легкими – либо 9-литровые двигатели, либо 15-литровые, то есть или слишком большие, или слишком маленькие; поэтому мы подождали, пока не вышел 12-литровый.

Мы приняли это решение благодаря заказчику, который выразил желание разделить с нами значительную, в сравнении с дизельными, стоимость двигателей. Без заказчика, берущего на себя это обязательство, предпринимать что-либо в наши дни не рентабельно.

## Над чем вы раздумывали больше всего, и какими были основные опасения при рассмотрении инвестирования в СПГ?

**Стив Силвермен:** Весь вопрос сводится к стоимости - 60000 долларов; разница в цене между 12-литровым газовым двигателем и 12-литровым же дизельным двигателем существенная. И если заказчик не хочет внести свой вклад, прежде чем почувствует разницу в цене на топливо, то ничего не выйдет.

Другая проблема, с которой мы столкнулись, при первоначальных переговорах с производителями и с ребятами, финансировавшими оснащение – они не придавали никакого значения этой стоимости в 60000 долларов. Перспектива потерять эти 60000 была настоящей проблемой, пока мы не сели за стол переговоров с нашим вторым по значимости заказчиком, «MillerCoors», и они пожелали, чтобы их привлекли, будучи при этом настолько неопытными, насколько только возможно. Они тоже думали над тем, чтобы перевести функционирование своих заводов на природный газ, и таким образом они получали дополнительную выгоду. Когда они взяли на себя ответственность и согласились на природный газ, и после этого заключили с нами контракт на пять лет, это окупило затраты, связанные с разностью в цене двигателей.

## Почему вы предпочли сжиженный природный газ сжатому газу и двухтопливной системе?

Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



**Стив Силвермен:** Продукт, который мы перевозим, размещается в радиусе 275 миль. Вес этого продукта гораздо больше его объема, и норма нагрузки для перевозок составляет до 5000 фунтов. Таким образом, для того, чтобы выполнить ее, нам, во-первых, нужно было установить в грузовики больше подставок для топливных баков, и, во-вторых, с СПГ мы можем осуществлять быструю заправку безо всяких потерь, тогда как с КПГ при быстрой заправке мы теряем около 30%.

## На какие топливные сбережения по сравнению с дизельным топливом вы надеялись, перейдя на СПГ?

**Стив Силвермен:** Не думаю, что мы сэкономим на топливе. Я хочу сказать, пробег на галлон у нас теперь будет на 15% меньше. Работая на природном газе, мы, как правило, говорим о разнице примерно между 1,2 и 1,35 долларами за галлон.

И таким образом, цена за галлон компенсирует пробег.

## Требовалось ли вносить какие-либо крупные изменения на уровне предприятия для нового автопарка на СПГ?

**Стив Силвермен:** Наш автопарк находится в Огайо, и объектов у нас там нет. Поэтому мы создали «Clean Energy», «Agility», «Cummins Westport», «Rush», «Peterbilt» и провели две разные однодневные встречи с показом фильмов; показали водителям, как их заправлять, убедившись, что они идеально знают, что должны делать; обучили водителей, выдали им перчатки и маски для заправки.

Я думаю, работа на природном газе в Огайо существенно отличается от таковой во Флориде, потому как во Флориде можно работать вне кабины грузовика, тогда как в Огайо такой возможности нет как минимум 6 месяцев в году.

## Что бы вы посоветовали, основываясь на своем опыте, другим автотранспортным компаниям, обдумывающим переход на СПГ или КПГ?

**Стив Силвермен:** Быть очень осторожными. Я думаю, что это квинтэссенция проблемы «курица или яйцо». Грузовиков недостаточно, потому что «Cummins Westport» запрашивают слишком высокую предоплату, так, в первую очередь, они продают недостаточное количество грузовиков. Я обсуждал это с ними ранее и сказал, вам следует снизить цену на грузовики до 20000 долларов, выдержать некоторое время и вместо 2500 продать 10 или 15 тысяч грузовиков, выиграв на объеме продаж.

Думаю, вам крайне необходимо понимать, что понадобится несколько доступных источников топлива. Мы спросили, закрывались ли когда-нибудь заправки – и на следующий день заправки закрылись на три часа, и мы не смогли осуществить доставку, потому что пропустили окно. Так что еще один источник – это первоначально. У вас обязательно должен быть резервный вариант.

И еще, я думаю, у вас обязательно должен быть договор с механиками, специализирующимися на этом. На сегодняшний день эти фирмы достаточно уклончивые, так что можно пойти и потратить

Транспорт на природном газе, США  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



250000 долларов на ремонт из-за проблем с вентиляцией. Будь это во Флориде, можно было бы работать на открытом воздухе. Но в большинстве других мест это невозможно и учитывая, что бизнес идет безостановочно 365 дней в году, это проблема. Похоже на то, что в ближайшие пять лет все будет совершенно иначе, нежели сегодня. Но когда вы лидер, а не ведомый, перед вами намного больше сложных задач. Мы идем сквозь лабиринт – это он и есть.

## **Заглядывая на 2-3 года вперед, видите ли вы возрастание роли природного газа в североамериканской транспортной промышленности? И какие основные препятствия, по-вашему, необходимо преодолеть для того, чтобы ускорить его принятие на рынке?**

**Стив Силвермен:** Думаю, да, но это зависит от продажи большего количества грузовиков по лучшей цене. И прислушаются они или нет, это ключевой момент. Я могу купить десять дизельных грузовиков и потратить миллион долларов, или за те же десять грузовиков отдать 1,6 миллионов. Это противоречит здравому смыслу.

Проблема в том, что ребята, продающие природный газ говорят всем, что можно сэкономить 25-30 центов за милю за счет разницы в цене топлива, но не говорят о фактической стоимости оборудования. Разница в цене слишком существенная, чтобы его покупать, и все говорят мне, что обслуживание прибавит к стоимости в милю еще три-четыре цента. Не могу сказать, насколько это правдиво, потому как мы пользуемся ими всего месяц. Но это значительно влияет на бизнес.

Я весьма оптимистичен, но спустя месяц у меня множество вопросов. У нас было много трудностей, в которых можно обвинить погоду или что-то еще, но остается еще очень много проблем, требующих немедленного решения.

## **Третья выставка-конференция США по транспорту на природном газе**

11-13 июня, Хьюстон

Наряду с исследованиями, подобными приведенным выше, есть еще один эффективный способ самообразования в области транспортных средств на природном газе – посетить 3-ю выставку-конференцию в США по транспорту на природном газе (11-13 июня, Хьюстон).

Встретьтесь с более 1000 слушателей-специалистов высшего уровня, послушайте более 40 экспертов, посетите непосредственно места проведения работ и примите участие в демонстрациях, обзаведитесь ключевыми связями с основными поставщиками и постройте эффективные партнерские отношения с компаниями, необходимыми вашему проекту.

## **Скачайте брошюру о событии, нажав сюда**

Среди выступающих экспертов: UPS, NFI Industries, Fed Ex, M & M Cartage, Raven Transport, GE, AGL Resources, SoCalGas, Pilot Flying J, Kwik Trip, Volvo и многие другие!

Из 100 опрошенных компаний 70% заинтересовались возможностью посещения конференции, чтобы узнать больше о внедрении транспортных средств на природном газе в свой автопарк; а также более чем главным мероприятием в Северной Америке, сфокусированном на транспорте на

**Транспорт на природном газе, США**  
Конференция и выставка в США

11-13 июня 2014 г,  
Хьюстон

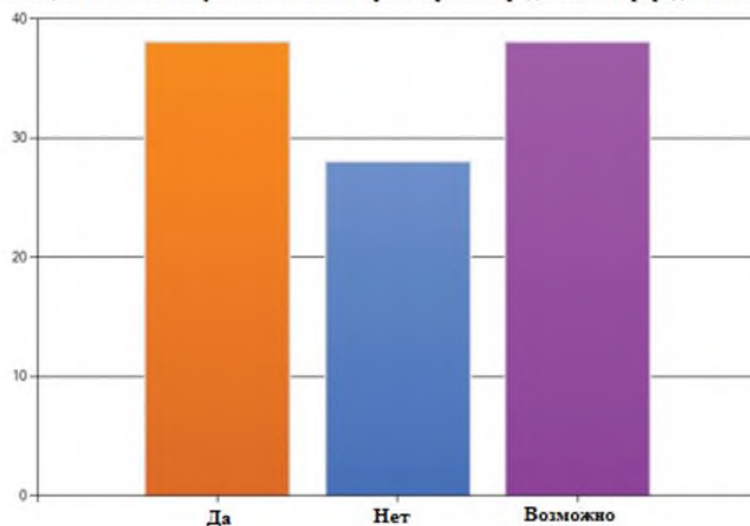
[www.ngvevent.com](http://www.ngvevent.com)

# Подробный доклад с акцентированием внимания на транспортных компаниях, использующих природный газ.



природном газе.

Планируете ли вы посетить мероприятие/семинар/практикум в ближайшие 12 месяцев с тем, чтобы узнать больше о транспортных средствах на природном газе?



Для получения более подробной информации, пожалуйста, свяжитесь с

**Джошуа Буллом**  
FC Gas Intelligence  
josh@fc-bi.com  
+44 (0)20 7375 7227