



ИНТЕРВЬЮ
С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ
ГЕНЕРАЛЬНОГО
ДИРЕКТОРА
ОАО «ГАЗПРОМ
ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ»
ПО РЕАЛИЗАЦИИ

Дмитрий Миронов: «Сегмент газомоторного топлива может стать локомотивом быстрого развития внутреннего рынка СУГ»

Беседовал
Андрей Костин

Дмитрий Анатольевич, «Газпром» в 2010 году через своего трейдера «Газпром газэнергосеть» стал крупнейшим поставщиком сжиженных углеводородных газов на внутренний рынок. Какие тенденции последних лет вы отмечаете?

Разговаривая о внутреннем рынке СУГ, надо понимать, что он состоит из различных сегментов, где могут наблюдаться различные тенденции. Так, сегмент коммунально-бытового потребления в последние годы значительно сокращается за счет газификации регионов «трубным» газом. Вместе с тем, общий тренд внутреннего рынка вплоть до 2007 года был направлен вверх. Это было обусловлено, в частности, развитием сегмента газомоторного топлива как альтернативы дорожающему бензину.

В конце 2007-го – 2008 году общий рост цен на СУГ на мировом рынке отразился и на России и привел к снижению привлекательности этого топлива. Кризисные явления в конце 2008 года и вовсе привели к значительному сокращению потребления СУГ. Вплоть до того, что многие производители вынуждены были корректировать свои производственные программы. Некоторые переориентировались и стали развивать долгосрочные программы по увеличению экспортных поставок.

Какие изменения произошли в 2010 году?

Мы оцениваем 2010 год как период выхода на докризисные объемы реализации СУГ на внутреннем рынке. В секторе газомоторного топлива рост связан с восстановлением рынка коммерческих перевозок. Существенный рост потребления наблюдается в сегменте автономной газификации. Кроме того, восстановили прежние объемы переработки нефтехимические предприятия России.

В конце 2010 года было много разговоров о дефиците газов на внутреннем рынке, что даже прозвучало из уст главы ФАС...

Надо сказать, что дефицит СУГ в конце 2010 года был для многих полной неожиданностью. Причем дефицит этот оказался, наверное, самым серьезным за все десятилетие. Даже в 2004 году ситуация не была столь чрезвычайной.

Сразу хочется развеять обычные предрассудки о том, что дефицит возник из-за производителей, которые погнались за «большим рублем» или долларом, поставляя газ на экспорт в ущерб внутреннему рынку. Объемы поставки на внутренний рынок никто не сокращал. Правильнее будет сказать, что, по крайней мере, общий объем поставок на внутренний рынок не сократился. Причины возникшего дефицита необходимо искать внутри рынка. Как у нас любят шутить про коммунальщиков, что «снег зимой выпал неожиданно», так и рынок СУГ неожиданно выбрался из кризиса и существенно вырос в объемах потребления.

И какие, на ваш взгляд, факторы «внутри» рынка смогли обеспечить этот «внезапный» рост спроса?

На наш взгляд, рост объемов потребления связан, с одной стороны, с активизацией сегмента

коммерческих перевозок, где, как известно, часто используется транспорт на газомоторном топливе. С другой стороны, у нас есть информация о существенном росте в 2009-2010 годах сегмента автономной газификации. А своего рода катализатором дефицита осенью 2010 года, на мой взгляд, стало существенное увеличение сроков доставки СУГ по железной дороге. По нашим объектам мы отмечали, что сроки увеличились до 5 суток, а это значит, что около 17% газа (то есть порядка 40 тыс. тонн), поставляемого на рынок железнодорожным транспортом, застряло в пути дольше положенного. Но сейчас можно с уверенностью сказать, что и этот сложный этап российского рынка СУГ мы пережили и рынок возвращается к своему нормальному состоянию.

В последние месяцы 2010 года сложилось впечатление, что внутренний рынок СУГ еще «не дорос» до нормального диалога между производителями и потребителями. Как вы считаете, в чем причина?

Оптовые покупатели СУГ в РФ часто любят рассуждать на тему «монополизированности» российского рынка, сетуют на то, что производители диктуют им свою волю, относятся не по-



ПОДРОБНЕЕ О ДЕФИЦИТЕ
НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ
СУГ СМ. НА СТР.

38

партнерски, «заламывают» цену. Поставщики же, наоборот, приводят примеры того, как покупатели «играют на понижение» в период избытка СУГ, отказываются от своих обязательств, перестают соблюдать платежную дисциплину. В этом плане особо показателен период конца 2008-го – начала 2009 годов. Первое, что необходимо предпринять всем участникам рынка, а не только производителям, – это изменить идеологию своего поведения на рынке. Не нужно пытаться получить сиюминутную выгоду за счет слабых сторон своего партнера.

Как, по-вашему, должно строиться ценообразование на внутреннем рынке СУГ?

Мне кажется, все участники рынка равно заинтересованы в построении долгосрочных взаимовыгодных отношений. И у нашей компании есть в этом положительный опыт. Около 90% поставок осуществляются нашим постоянным покупателям. Проблема лишь в том, что эти отношения строятся на спотовом ценообразовании, что не дает возможности обеим сторонам делать долгосрочные прогнозы и строить долгосрочные программы развития. Поэтому для нас важнейшей задачей в ближайшее время является разработка и утверждение в «Газпроме» концепции формульного ценообразования. В этом случае у нас и у наших клиентов появятся понятные и, главное, прогнозируемые принципы ценообразования. А это позволит минимизировать возможные инвестиционные риски и для производителей, и для потребителей, занятых в развитии сети АГЗС и объектов автономной газификации.

Производители СУГ, да и отраслевые эксперты отмечают, что дальнейшее развитие газомоторного топлива может стать главным двигателем расширения емкости внутреннего рынка. Что вы думаете по этому поводу?

Мы отмечаем, что рынок газомоторного топлива (ГМТ) является одним из наиболее динамичных. Если говорить о дальнейшем увеличении емкости внутреннего рынка, то, пожалуй, именно развитие этого сегмента может дать существенный прирост потребления и в короткие сроки.

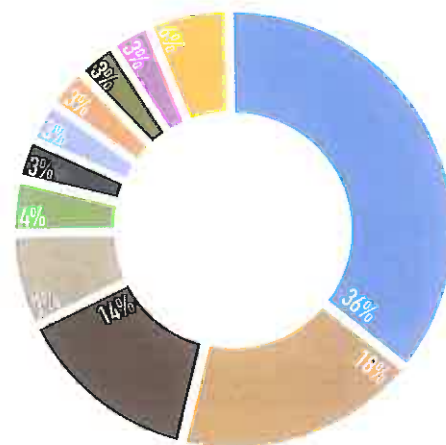
Какие основные проблемы на пути развития сегмента ГМТ вы отмечаете?

Ключевым, на мой взгляд, является ценовой аспект. Для использования СУГ в качестве топлива требуется установка специального оборудования. Только низкая стоимость сжиженных газов по сравнению с бензином позволяет окупать затраты на дополнительное оборудование за несколько месяцев, а впоследствии дает чистую экономию. Практика показывает, что для автовладельца установка газобаллонного оборудования экономически оправдана, когда цена СУГ в рознице, то есть на АГЗС, составляет 50% от розничной стоимости бензина. Только в этом случае рынок развивается. Приведу пример. В период самого бурного роста рынка газовые смеси стоили от 47% до 50% от цены бензина. Но если посмотреть на статистику периода стагнации рынка с 2007 года, то уже 52-55%. В отдельные периоды соотношение цены газа к бензину достигает 55-60%, что приводит к практически полному прекращению переоборудования новых автомобилей на использование газомоторного топлива. Именно поэтому мы намерены продвигать концепцию формульного ценообразования.

Но, вероятно, цена – не единственная проблема на пути развития сегмента ГМТ?

Существенно тормозит развитие сегмента слабая осведомленность потенциальных потребителей о газомоторном топливе и выгодах, получаемых от его использования. Кроме того, в общественном сознании еще сильны предрассудки, сфор-

Доли производителей по поставкам СУГ в коммунально-бытовой сектор (в т.ч. газомоторное топливо и «балансовые» поставки) в 2010 году



ИСТОЧНИК: ОАО «ГАЗПРОМ ГАЗЭНЕРГОСЕТЬ»

мировавшиеся в период хаотичного развития рынка, насчет степени опасности этого топлива и ухудшения характеристик автомобиля. Мы проводим своего рода просветительскую работу в этом вопросе и готовим программу стимулирования установки газобаллонного оборудования, которая бы позволила автовладельцам получать экономию с самого момента переоборудования.

Какие инициативы со стороны производителей СУГ должны исходить для совершенствования правового и технического аспекта рынка ГМТ?

При Министерстве энергетики функционирует рабочая группа, которая занимается этим вопросом. «Газпром газэнергосеть» входит в ее состав, принимает участие в разработке документа под названием «Комплексная программа стимулирования использования природного газа и СУГ в качестве моторного топлива». Мы, в частности, выдвинули предложения по разработке нормативной базы для расширения серийного производства и импорта газобаллонных транспортных средств. Необходимо также совершенствовать технические нормативы по строительству и эксплуатации газовых объектов. Потому как несовершенство действующих регламентов во многом сдерживает строительство новых АГЗС и многотопливных станций.

Эти предложения касаются технологической стороны вопроса. А как стимулировать потенциальных по-



ОБЪЕКТЫ АВТОНОМНОЙ ГАЗИФИКАЦИИ В КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ



СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ АГЭС «ГАЗПРОМ» В ТАМБОВЕ



ПО ОЦЕНКЕ «ГАЗПРОМ ГАЗЭНЕРГОСЕТИ», СЕГМЕНТ АВТОНОМНОЙ ГАЗИФИКАЦИИ ПОДДЕРЖИТ РОСТ СПРОСА НА СУГ



ОДНИМ ИЗ ФАКТОРОВ ДЕФИЦИТА В КОНЦЕ 2010 ГОДА СТАЛ УВЕЛИЧИВШИЙСЯ СРОК ПОСТАВКИ СУГ ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ



требителей – частных автовладельцев и юридических лиц?

Мне кажется, эффективным способом являются налоговые стимулы. Наша компания выступила с предложением ввести определенные преференции, которые бы позволили снизить затраты на содержание транспорта на газе. Это, например, введение временной нулевой ставки транспортного налога и амортизационной льготы по налогу на прибыль. Определенный смысл есть и в том, чтобы установить льготы по налогу на прибыль на сумму инвестиций для предприятий, которые вкладывают средства в газомоторную отрасль.

Согласно существующей статистике, в 2010 году «Газпром» поставил населению около 42% всех СУГ в рамках «балансовых заданий». Насколько, по-вашему, эта система подходит для снабжения населения топливом?

Давайте для начала вспомним о том, что система «балансовых заданий» появилась в 1999 году, а уже в 2003 году в «Концепции

развития рынка сжиженного газа для бытовых нужд» была признана неэффективной. Уже с первых лет функционирования этой системы отмечался «переток» объемов из регулируемого сектора в нерегулируемый. То есть формировался полулегальный, «серый» рынок СУГ. Ни для кого не секрет, что в ряде регионов стало обычной практикой, когда «балансовый» газ через специально созданные структуры реализовывался по коммерческим ценам. При этом никаких гарантий обеспечения населения газом нет. Дело доходит до того, что во многих регионах население, к сожалению, давно уже привыкло заправлять баллоны на АГЭС в нарушение всех норм. Это иногда приводит к взрывам баллонов, в том числе и с человеческими жертвами. Но помимо населения, не защищенного от проблем с топливом, производители СУГ тоже несут существенные потери, поставляя газ по регулируемым ценам.

Какова позиция «Газпром газэнергосети» в этом вопросе?

Мы, безусловно, заинтересованы в построении открытого цивилизованного рынка. А это невозможно при существующей системе «балансовых заданий». Уже не первый год мы активно выступаем за отмену ценового регулирования оптового рынка СУГ. Предложения направлены в Минэнерго. Суть этих предложений сводится, во-первых, к либерализации цен, во-вторых, закреплению объемов поставки СУГ для нужд населения в годовых контрактных обязательствах компаний, которые были бы уполномочены администрациями регионов и производителями СУГ. Кроме того, мы предложили ряд технических мер, которые могли бы защитить газораспределительные организации от недобросовестной конкуренции со стороны тех, у кого нет ремонтной базы по баллонам и аварийно-диспетчерской службы. То есть ограничить деятельность предприятий, которые, по сути, не могут обеспечить потребителям должный уровень безопасности и сервиса. ○