

# Охранной грамоты нет!?

05 октября 2016

Конференция «**Новые тенденции рынка СУГ**» состоялась 5 октября в рамках VI Петербургского Международного Газового Форума. Организаторами выступили «Газпром газэнергосеть» и Exproforum, оператором – CREON Energy. Генеральным информационным спонсором стал журнал «Нефть России».

В приветственном слове генеральный директор «Газпром газэнергосеть» **Дмитрий Мионов** отметил, что ключевой темой отрасли по-прежнему остается развитие биржевых и внебиржевых торгов СУГ. Помимо этого, он предложил обсудить антимонопольное регулирование рынка сжиженных углеводородных газов, что особенно актуально в свете последних колебаний цен на СУГ.

По итогам 2015 г. производство СУГ в России составило 15.2 млн т, это на 930 тыс. т больше показателя, зафиксированного годом ранее. Такую информацию в рамках обзорного доклада по рынку озвучил **Леонид Кручинин**, заместитель директора по маркетингу компании «Импэкснефтехим». Рост производства произошел за счет увеличения объема стабилизации НГК.

Из общего объема на дальнейшую переработку направлено всего около 30%, доминирующим сегментом сбыта по-прежнему остается экспорт. Существенного прироста потребления СУГ как ГМТ и в комбыте не произошло.

Экспорт СУГ из РФ по итогам 2015 г. составил 6 млн т, это примерно на 10% выше показателя 2014 г. Прогноз на 2016 г. предусматривает рост показателя до примерно 6.2 млн т. В текущем году продолжился рост отгрузок через Балтийские порты, новая тенденция - увеличение отгрузок в страны СНГ (преимущественно на Украину). Эксперт отметил, в основе прогноза на 2016 г. лежат отгрузки за 7 месяцев, и ситуация еще может поменяться.

В целом рынок СУГ г-н Кручинин охарактеризовал как стабильно растущий со скоростью 5-7% в год и отметил очень высокий уровень концентрации производства (около 50% выпускает «Сибур»). При этом значительная часть этого объема потребляется внутри компании, и она не проводит какой-либо сознательной агрессивной политики на внутреннем рынке, позволяющей ей воспользоваться этим доминированием.

Анализируя рынок СУГ в России, Леонид Кручинин не мог не отметить ситуацию на Украине, тем более что там произошли серьезные изменения. Подорожание природного газа вызвало рост потребления СУГ – с 663 тыс. т в 2009 г. до 1 млн т в 2015. При этом внутреннее производство упало более чем в два раза (в основном из-за кризиса в экономике и противостояния регионов). А поскольку основным импортером СУГ на Украину является Россия (60%), то поставки, соответственно, выросли значительно - с 4 до 11% от общего объема экспорта за последние два года. По мнению докладчика, на поддержание спроса на российские СУГ будут влиять: сохранение платежеспособного спроса (или даже его дальнейший рост за счет замещения более дорогих или труднодоступных энергоносителей); сохранение эффективности поставки в направлении Украины по сравнению с другими экспортными каналами; наличие альтернативных эффективных логистических схем поставки СУГ.

По словам г-на Кручинина, увеличение доли экспорта в условиях непредсказуемого внешнего рынка чревато новыми «ценовыми потрясениями». При отсутствии изменений в стратегии поведения крупных игроков устойчивость рынка к воздействию внешних факторов обеспечена не будет.

«Сегодняшний рынок СУГ – это практически рынок бензинов шесть лет назад», - говорит начальник управления контроля ТЭК ФАС России **Дмитрий Махонин**. – Он слабый, разбалансированный, хаотичный, нецивилизованный. Почему так происходит? Мы видим устойчивый объем экспорта – даже несмотря на то, что внутренний рынок является более премиальным. Также мы видим на рынке коллективное доминирование хозяйствующих субъектов. Видим и некое подобие биржевой торговли – три площадки, три разных регламента биржевых продаж. Причем на одной из них до сих пор проходят адресные сделки. Налицо размытая ликвидность и отсутствие регулярности и равномерности продаж. И на всем этом мы выстраиваем 3-4 индекса, которые участники рынка считают защитной грамотой и на основании этого повышают цены на внебиржевом рынке. Так вот, хочу вам сказать – этой защитной

грамоты у вас нет!» По словам г-на Махонина, биржевая цена не может быть признана монопольно высокой, если она сложилась на бирже при совокупности ряда условий. На российском же рынке далеко не все эти условия выполняются. А значит, на сегодня не существует рыночного индикатора биржевой цены на СУГ. Поэтому на внебиржевом рынке цена и формируется, и повышается на основе несуществующих индикаторов. «Мы внимательно наблюдаем за рынком СУГ и видим: во внебиржевом сегменте цена может обладать признаками монопольно высокой, - утверждает представитель ФАС. – А значит, есть существенный риск возбуждения антимонопольных дел. Если ситуация и дальше будет развиваться в подобном ключе, мы вынуждены будем пойти на эти меры».

Леонид Кручинин поинтересовался, можно ли как-то законодательно ограничить рост цен? По словам Дмитрия Махонина, в отношении СУГ у ФАС есть четкое намерение пройти тот же путь, что и с нефтепродуктами. А значит, уже в ближайшее время может быть инициировано антимонопольное разбирательство.

Вопрос цены СУГ на внутреннем рынке прокомментировал и Дмитрий Миронов: «Да, мы видим, что за 2016 г. цены выросли в разы. Но они росли с такого минимального значения, на котором не были уже несколько лет! Оптовая цена на СУГ в первом полугодии была даже ниже, чем цены регулируемые. Поэтому и отскок получился большой. Но он, я думаю, временный. И среднегодовые цены, которые сейчас формируются, в итоге будут существенно ниже, чем в прошлом или позапрошлом году».

Также г-н Миронов высказался в защиту производителей СУГ и проводимой ими политики: «Рынки сжиженных газов и нефтепродуктов не идентичны по своей сути. Одно из отличий – это возможность создания запасов. На заводах, где производят СУГ, больших емкостей для хранения нет, максимум на три дня. Соответственно, создать запасы сжиженных газов просто невозможно, и любое изменение поставок сразу влияет на поведение покупателей и на цену».

«Да, у рынка СУГ есть своя специфика, - соглашается г-н Махонин. - Но по большей части запасы – это лишь некий индикатор для аналитиков. Реальная система учета и хранения запасов в стране так и не создана. Что касается цены на сжиженные газы и ситуации на рынке – шагом к открытости для производителей может стать утверждение торговой политики. Однако даже она «защитной грамотой» считаться не может. Но ее наличие – несомненный плюс».

«Газпром газэнергосеть» первая среди производителей разработала и направила на согласование в ФАС торговую политику в отношении реализации СУГ на территории России. Как сообщил Дмитрий Миронов, основная задача торговой политики - обеспечить единые (недискриминационные) условия формирования цены в отношении всех покупателей, действующих на одном рынке.

Сейчас реализация СУГ осуществляется по четырем каналам: оптовые поставки по регулируемой цене, реализация на организованных торгах, реализация на неорганизованных торгах и прямые договоры поставки.

«Газпром газэнергосеть», помимо поставок на биржевую площадку («СПБМТСБ»), реализует сжиженные газы и через ЭТП eOil – и эти объемы гораздо больше биржевых. Как рассказал заместитель начальника управления ценообразования и маркетингового анализа **Дмитрий Шляхтов**, продажу СУГ на бирже компания начала с мая 2016 г., подчиняясь совместному приказу ФАС и Минэнерго о необходимости ежемесячной реализации на бирже не менее 5% от объема производства. Если в мае компания продала на торгах 448 т СУГ, то уже в сентябре объемы реализации достигли 2.37 тыс. т. В то же время продажи через ЭТП в этом месяце составили 16.1 тыс. т.

«СПБМТСБ» является одной из трех биржевых площадок, на которых происходит продажа СУГ. Как рассказал вице-президент биржи **Антон Карпов**, за 9 месяцев 2016 г. объем торгов сжиженными газами (включая ШФЛУ и ФЛУ) составил 310.3 тыс. т, это на 50% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество заключенных договоров выросло в четыре раза.

Что касается структуры продаж, 65% пришлось на ШФЛУ, 23% - на СУГ для комбыта и автотранспорта и 12% - на прочие СУГ.

По словам г-на Карпова, «СПБМТСБ» может выделить СУГ в отдельную секцию на торгах и найти для этого продукта новые тарифные решения. Сейчас сжиженные газы торгуются вместе с нефтепродуктами. По словам представителя биржи, эти изменения можно ожидать уже к концу текущего года.

Объемы реализации сжиженных газов на «Московской энергетической бирже» за сентябрь 2016 г. составили 35 тыс. т, говорит генеральный директор **Сергей Трофименко**. Основными продавцами СУГ на биржевой площадке являются «Сургутнефтегаз», «Сибур», а также газоперерабатывающие предприятия, входящие в структуру АНК «Башнефть».

Докладчик отметил, что в 2016 г. значительно выросли объемы реализации СПБТ, ПБТ и ПТ, снижение показателя отмечено по ШФЛУ. «Если бы «Сибур» в два раза увеличил продажи, график равномерности и регулярности сохранился бы таким же, какой он сейчас. Спрос на СУГ стабилен и будет расти вместе с предложением», - резюмирует эксперт.

В планах биржи - расширение базисов продаж и торгуемых инструментов и разработка биржевых индексов цен СУГ.

Электронные торги сжиженными газами на площадке eOil.ru запущены в марте 2014 г. и с тех пор пользуются неизменной популярностью у покупателей. По словам директора по развитию **Юрия Белоусова**, на ЭТП реализованы такие принципы торговли, как аукционность, открытость и прозрачность, безопасность и анонимность, оперативность, удобство пользования.

Электронный аукцион стал для покупателей и продавцов самой удобной формой взаимодействия. Принцип его проведения предельно прост: организатор торгов один раз назначает цену и больше не вмешивается в процесс ценообразования. Сами участники назначают ту цену, которая их устраивает. В процессе проведения аукционов цена автоматически снижается до тех пор, пока по всем лотам не поступят оферты участников. Далее до конца аукциона принимаются ставки на повышение. Выигрывает лучшая по цене и времени подачи ставка.

Потребление СУГ в коммунально-бытовом сегменте хоть и невелико, но стабильно по объемам, а главное – имеет большое социальное значение. И если задача производителей – продавать определенный объем СУГ населению, то задача населения – правильно и безопасно этот газ хранить. По информации генерального директора компании «Газовый вектор» **Андрея Вычужанина**, в последнее время в России резко выросло число взрывов газовых баллонов. Если в 2015 г. их произошло 137, то в 2016 г. - уже 169. В несколько раз увеличилось количество погибших и пострадавших. Причина этого – нарушение условий хранения и эксплуатации баллонов. Пунктов заправки и обмена в регионах явно недостаточно, и гражданам не остается ничего другого, как заправлять баллоны где получится. Рынок нелегальных заправок, говорит г-н Вычужанин, достиг угрожающих размеров: в некоторых регионах это до 50% всего объема оборота СУГ, потребляемых в комбыте. В денежном эквиваленте это соответствует многим миллиардам рублей.

Серьезной проблемой отрасли эксперт назвал и дефицит баллонов для замены выбывающих из эксплуатации. Если в 2015 г. при 500 тыс. произведенных баллонов СУГ потребность составляла 1.5 млн, то уже к 2017 г. это соотношение составит 600 тыс. шт. и 2.5 млн шт. соответственно – то есть дефицит будет расти. По разным оценкам, ежегодно от 5 до 15% существующего баллонного парка РФ подлежит замене. Стоимость ежегодного обновления оценивается в сумме от 3.5 до 7 млрд руб.

Таким образом, нелегальные заправки и устаревшие емкости для СУГ – две большие для отрасли темы. Что же можно изменить, как повысить безопасность и уменьшить число ЧП? По словам г-на Вычужанина, более 90% парка баллонов СУГ составляют стальные баллоны, изготовленные по ГОСТ 15860-84. Многолетняя практика их применения показывает, что запорные устройства не отвечают современным требованиям, не обеспечивают необходимого уровня безопасности. Решение – использование газовых баллонов с запорно-предохранительными клапанами нового поколения – с отсечным механизмом (система OPD). Она исключает возможность переполнения и позволяет потребителю заправлять баллон на АГЗС самостоятельно.

Для рынка РФ и стран Таможенного Союза уже разработано, испытано и сертифицировано уникальное безопасное запорное устройство, говорит докладчик. Оно гарантирует отключение подачи газа при достижении не более 80% объема баллона, а встроенный предохранительный клапан исключает или сводит к минимуму вероятность критического разрушения (взрыва) баллона. Компания «Газовый вектор» предлагает парадоксальное решение по легализации розничного рынка СУГ - разрешить заправку баллонов, оборудованных такими системами, на всех уполномоченных АГЗС. Это позволит

облегчить доступ потребителей к безопасной заправке баллонов, постепенно обеспечит вытеснение с рынка серых заправщиков и баллонов с устаревшей запорной арматурой.

Свои проблемы есть и в другом сегменте потребления СУГ – использовании его в качестве ГМТ. Сейчас сжиженный газ занимает 3.5% от общего объема потребления жидкого моторного топлива в РФ, говорит **Максим Коротков**, начальник отдела розничной реализации КППГ и СПГ управления розничной реализации «Газпром газэнергосеть». При этом наблюдается устойчивое снижение доли СУГ в общем объеме потребления - за последние 5 лет на 0.5 %. Данный показатель коррелирует с динамикой снижения продаж комплектов ГБО в РФ за тот же период. В сложившихся социально-экономических условиях, к сожалению, намечается неблагоприятный тренд, формирующий существенные препятствия в развитии парка ГБА и рынка ГМТ. Аргумент «за» - хотя и весомый, но только один – это невысокая стоимость ГМТ относительно стоимости бензина. Против же – целый ряд факторов: возрастающая стоимость установки ГБО, сложность оформления, повышение требований к безопасности эксплуатации.

Докладчик озвучил вероятные пути развития парков ГБА: это переоборудование автомобиля в эксплуатации (существующая модель), «отложенная» установка ГБО на новые автомобили, а также заводская сборка ГБА. Все эти сценарии имеют свои достоинства и недостатки и подлежат обсуждению профильными специалистами.

Генеральный директор «НефтоГаз-Сочи» **Андрей Малафеев** рассказал о примере успешного взаимодействия крупного и малого бизнеса в сегменте реализации СУГ. «Газпром газэнергосеть» и «Юта-АвтоГаз» заключили соглашение о совместной работе во Владимирской области. В рамках этого соглашения «Юта-АвтоГаз» начала розничную реализацию СУГ на 10 АГЗС, эксплуатацию ГНС, хранение СУГ и их мелкооптовую реализацию, а также обеспечение населения СУГ для бытовых нужд.

За почти два года после начала совместной работы произошел ряд позитивных изменений: розничная реализация через АГЗС выросла на 25%, а мелкооптовая реализация с ГНС – на 18%. Это наглядно показало эффективность выбранного направления сотрудничества.