

## СУГ '2010: ЭКСПОРТ ПРОДОЛЖИЛ РОСТ

В 2009 году падение внутреннего спроса на СУГ, в первую очередь, со стороны нефтехимической отрасли, привело к резкому росту экспорта сжиженного газа из России. В 2010 году ситуация с потреблением на российском рынке стабилизировалась, хотя увеличение экспорта не остановилось. К сужению внутреннего рынка СУГ привело и изменение системы расчета экспортной пошлины. Тем не менее, эксперты ожидают дальнейшего роста потребления СУГ как нефтехимическими производственными странами, так и в коммунально-бытовом сегменте. При этом в большей степени на российском рынке может вырасти спрос на СУГ в качестве газомоторного топлива (ГМТ). По мнению участников рынка, расширению емкости внутреннего рынка СУГ способствовала бы отмена анахроничной системы балансовых заданий. Но для этого государству пока не хватает политической воли.

**В** 2009 году потребление сжиженных газов в России снизилось на 6,1%. Наиболее существенным было падение потребления в нефтехимии — сказались кризис и снижение спроса на конечный продукт отрасли. В 2010 году ситуация на российском рынке выправилась, и потребление сжиженных газов

выросло на 2,8%. Тем не менее, максимального значения 2008 года пока достичь не удалось. Такие данные на международной конференции «Рынок СУГ России: перспективы развития» представила исследовательская группа «Петромаркет» (см. «Потребление СУГ (товарное) в РФ в 2005–2010 гг.»).

### Потребление СУГ: все сегменты в плюсе

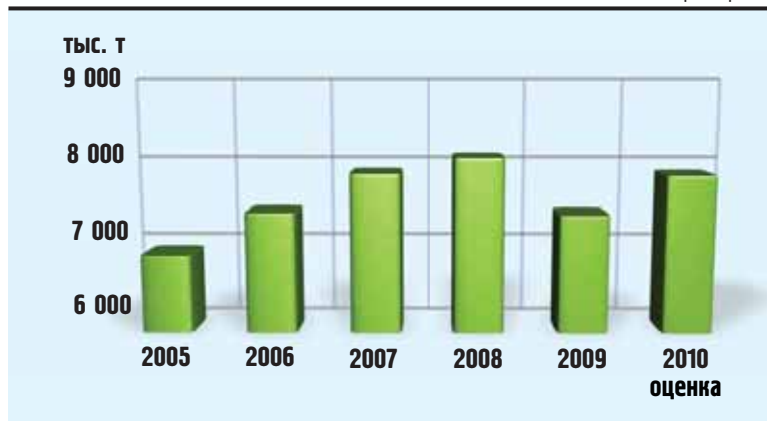
Производство СУГ в 2010 году, видимо, будет на уровне 12 млн тонн, что на 7% выше уровня 2009 года. Из этого объема сжиженных газов 3,1 млн тонн пойдет на экс-

### В 2010 году потребление СУГ в стране выросло на 2,8%, но увеличение экспорта не остановилось

порт. Около 7,8 млн тонн останутся на внутреннем рынке, из них 3,9 млн тонн будет потреблено нефтехимией, примерно по 2 млн тонн уйдет на потребление автотранспортом и коммунально-бытовые нужды (см. «Структура потребления СУГ в РФ в 2010 г.»). Такой прогноз на конференции озвучила руководитель отдела нефтепродуктов рынков РФ и

Потребление СУГ (товарное) в РФ в 2005–2010 гг.

Источник: ИГ «Петромаркет»



СНГ «Петромаркета» Александра Зубачева.

«Сегодня две трети сжиженных газов производится на заводах по переработке попутного газа. И если в кризисном 2009 году нам казалось, что повышение утилизации ПНГ — это пока только разговоры, то в 2010-м добыча попутного газа увеличилась, и соответственно значительно выросли поставки на ГПЗ», — отметила эксперт (см. «Производство СУГ в РФ в 2005–2010 гг.»).

### По прогнозам «Петромаркета», рост производства сжиженных газов в 1,5 раза произойдет к 2020 году

По оценке «Петромаркета», добыча ПНГ по итогам 2010 года вырастет на 6%, до 60 млрд кубометров, поставки на ГПЗ — на 16%, до 30 млрд кубов.

Потребление СУГ нефтехимическими предприятиями в 2010 году будет на 3% выше, чем в 2009-м. Также небольшой рост спроса на сжиженный газ покажет коммунально-бытовая сфера, несмотря на успехи в газификации.

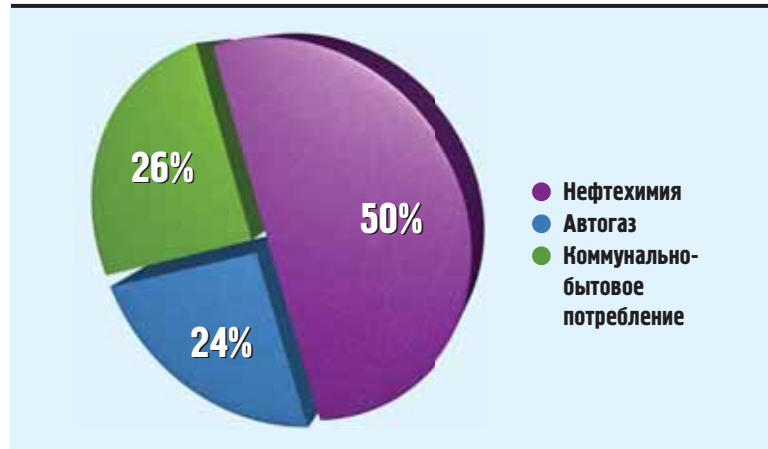
### Если вступят в силу законы и программы, стимулирующие развитие рынка газомоторного топлива, то спрос на СУГ в качестве автогаза может вырасти в гораздо большей степени

«Обещание увеличения потребления СУГ на российском рынке в четыре раза к 2013–2014 годам мне кажется слишком оптимистичным», — отметила А.Зубачева. — По нашим прогнозам, рост производства сжиженных газов в 1,5 раза произойдет к 2020 году».

По оценке «Петромаркета», потребление СУГ в коммунально-бытовом сегменте в дальнейшем будет снижаться. В то же время в агентстве ожидают рост спроса на газомоторное топливо, даже несмотря на отсутствие достаточ-

### Структура потребления СУГ в РФ в 2010 г.

Источник: ИГ «Петромаркет»



### Производство СУГ в РФ в 2005–2010 гг.

Источник: ИГ «Петромаркет»



ного серийного выпуска автомобилей, работающих на СУГ.

«Если же вступят в силу законы и программы, стимулирующие развитие рынка газомоторного топлива, то спрос на автогаз может вырасти в гораздо большей степени», — отметила А.Зубачева (см. «Спрос на автогаз в РФ»).

### Автогаз: проблемы и стимулы

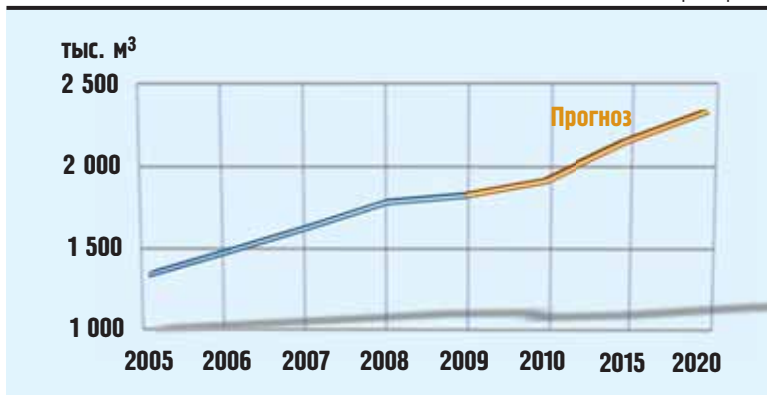
По прогнозам Минэнерго, в ближайшее время производство и экспорт СУГ будут расти. Часть экспортных объемов газа можно перенаправить на глубокую переработку внутри страны для развития нефтехимии и рынка газомоторного топлива, считают в министерстве.

Как отметил на конференции Алексей Зайтов, начальник отдела внутреннего рынка нефтепродуктов и газа Минэнерго, в данный момент перспективным видится развитие рынка СУГ именно для сег-

### Ключевым для развития рынка ГМТ является разработка и принятие федерального закона об использовании газомоторного топлива

мента автогаза, с учетом того, что предприятия нефтегазохимии смогут значительно увеличить потребление сжиженного газа лет через пять по мере реализации крупных инвестиционных проектов.

Вместе с тем, по словам А.Зайтова, преимущество использо-



вания СУГ в качестве ГМТ на сегодняшний день неочевидно благодаря нескольким факторам. К ним, в том числе, относятся недостаточное правовое регулирование, отсутствие стимулирующих методов, неразветвленная сеть заправок ГМТ, высокая стоимость переоборудования автомобилей, и, наконец, сложившееся мнение о высокой взрывоопасности СУГ — газомоторного топлива по сравнению с бензином и дизелем.

### Джобберская программа позволит СИБУРу увеличивать объемы продаж сжиженных газов, развивать качественный рынок автогаза, а также продвигать собственный бренд

По данным ведомства, автомобилей, работающих на СУГ, около 1 млн штук, или 2,7% парка РФ; количество ГНС — более 250, АГЗС — около 3000.

Тем не менее, как отметил докладчик, несмотря на высокую стоимость газобаллонного оборуду-

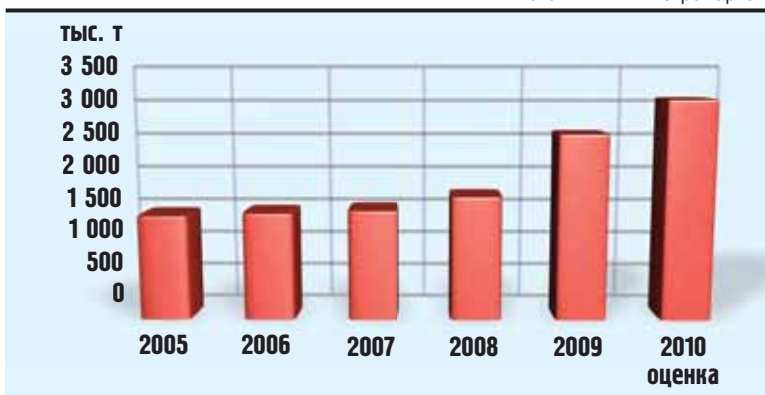
за по сравнению с дизельными и бензиновыми аналогами.

Одна из причин непопулярности газомоторного топлива — более высокая цена автомобилей, работающих на ГМТ, и неразвитость инфраструктуры рынка автогаза.

По мнению Леонида Иванова, начальника службы внутреннего аудита ОАО «Газпром газэнергосеть», стимулировать развитие рынка необходимо с помощью налогового регулирования. В качестве мер стимулирования спроса он предлагает отменить транспортный налог и ускорение амортизации (в три раза) в отношении транспорта, работающего на ГМТ. А также установить налоговые льготы для предприятий, осуществляющих инвестиции в газомоторную отрасль, а именно: льготы по налогу на прибыль для инвесторов, снижение ставок акцизов на газомоторные автомобили, отмена ввозных пошлин и НДС на импортное оборудование отрасли.

### Экспорт СУГ РФ в 2005-2010 гг.

Источник: ИГ «Петромаркет»



### Изменение системы расчета экспортной пошлины привело к изменению торгового баланса и сужению внутреннего рынка СУГ

дования и переоборудования техники, КПП и СУГ в качестве моторного топлива имеют неоспоримое преимущество перед традиционными видами топлива — экологичность. Так, у автомобилей, работающих на КПП и СУГ, более низкие показатели по выхлопам угарного газа, оксидов азота, твердых частиц и углекислого га-

### Драйвер роста

В СИБУРе, который является как крупнейшим производителем сжиженных газов, так и крупнейшим потребителем СУГ, также считают, что драйвером роста коммунально-бытового сегмента потребления станет автогаз. «Рынок ГМТ способен расширяться быстрее», — сказал, выступая на конференции, Иван Галактионов, эксперт управления маркетинга дирекции углеводородного сырья СИБУРа.

В 2011 году холдинг намерен увеличить свою долю в коммунально-бытовом сегменте с 18% до 20%. Сейчас он является вторым крупнейшим игроком на этом рынке после «Газпром газэнергосети».

Главным образом СИБУР осуществляет мелкооптовые поставки СУГ владельцам АГЗС и многотопливных станций в регионах присутствия заводов компании — в Поволжье и на Урале. Кроме того, холдинг представлен газонаполнительными станциями в Московской, Тульской, Ростовской, Липецкой, Тюменской областях и в Краснодарском крае. Но премиальным направлением является самовывоз с заводов компании — 39% в структуре реализации СУГ коммунально-бытовым потребителям.

В настоящее время СИБУР готовится к запуску джобберской программы, которая позволит холдингу увеличивать объемы продаж сжиженных газов, развивать качественный рынок автогаза, а также продвигать собственный бренд.

В холдинге считают, что эта программа интересна и владельцам АГЗС — они получают возмож-

ность работать под брендом крупнейшей нефтехимической компании, гарантированный объем поставок газа в течение года и ценовые предпочтения индивидуально для каждого контрагента.

В рамках программы СИБУР планирует заключать с контрагентами формульные договоры поставок СУГ, выбрав в качестве индикатора стоимость бензина АИ-92. В 2010 году по этой системе ценообразования компания реализовала 30–35 тыс. тонн сжиженного газа, в 2011-м планирует продать минимум 90 тыс. тонн.

Кроме того, холдинг планирует активно развивать и биржевую торговлю, которая, по словам И.Галактионова, дает ряд преимуществ: прозрачность механизма как для покупателя, так и для продавца, привлечение новых клиентов, создание общего ценового индекса для заключения долгосрочных формульных контрактов. С мая 2010 года компания реализовала через МБНК около 4 тыс. тонн сжиженных газов, а в 2011 году намерена увеличить этот объем до 15 тыс. тонн.

### Зависимость от экспорта

Однако, несмотря на заверения производителей сжиженного газа о том, что внутренний рынок является для них приоритетом, объемов СУГ для продаж в опте и в рознице на внутреннем рынке не хватает, отметили на конференции. В частности, Елена Жаринова, руководитель коммерческого отдела ООО «Митекс», занимающегося розничной реали-

зацией сжиженного газа в Северо-Западном регионе, рассказала, что невозможно закупить нужные объемы СУГ у крупных компаний-операторов: «Каждый год осенью мы испытываем дефицит газа на рынке и стремительный рост цен. Увеличение цен поставщиками заставляет поднимать цены и нас, розничных продавцов. Так, дефицит газа в ноябре-декабре привел к небывалому удорожанию продуктов во всех российских регионах. Если говорить о Санкт-Петербурге, то у нас за два месяца цены выросли с 12 до 15 рублей за литр».

По мнению Е.Жариновой, подобная ситуация связана с ростом экспортного потока: «В октябре экспорт по сравнению с сентябрем вырос на 10%, зато на многих АГЗС можно увидеть табличку: «Газа НЕТ». И мы боимся, что ноябрь и декабрь 2010 года сведут на нет все усилия, принятые по развитию рынка сжиженного газа в России».

Специалист агентства «Кортес» Анна Бондаренко также отметила, что состояние топливного сектора рынка СУГ находится в зависимости от экспортных планов производителей.

По ее словам, 2010 год для российского рынка СУГ можно считать переломным в связи с изменением системы расчета экспортной пошлины: оно привело к изменению торгового баланса и сужению внутреннего рынка. При благоприятной конъюнктуре внешнего рынка экспорт растет, что сразу ощущается на поставках на внутренний рынок и соответственно вызывает изменение цен. Однако

в полной мере оценить влияние нового механизма расчета пошлины пока не представляется возможным, считает А.Бондаренко. Напомним, государство отказалось от привязки пошлины на сжи-

### Пик продаж СУГ в летний сезон не решает проблему обеспечения стабильности розничных продаж на российском рынке

женные газы к светлым нефтепродуктам только в начале 2009 года.

Производители СУГ уверяют, что расширяют поставки на внутренний рынок, а перебои связаны с форс-мажорными обстоятельствами в регионах производства.

### В 2009 году был отработан механизм обеспечения населения газом без регулируемых цен

В частности, представитель СИБУРа И.Галактионов сообщил, что компания свои объемы поставок в ноябре-декабре фактически не сокращала. При этом он отметил, что внутренний рынок СУГ развивается достаточно медленно: в каких-то регионах объемы потребления растут, а в других — сокращаются. Соответственно, в данной ситуации выручает экспорт, т.е. фактически весь прирост производства сжиженных газов уходит на экспорт, иначе компаниям некуда было бы девать эти объемы: «Если в 2007 году экспорт СУГ из России составил 1,3 млн тонн, в то в 2010-м — 2,8 млн».

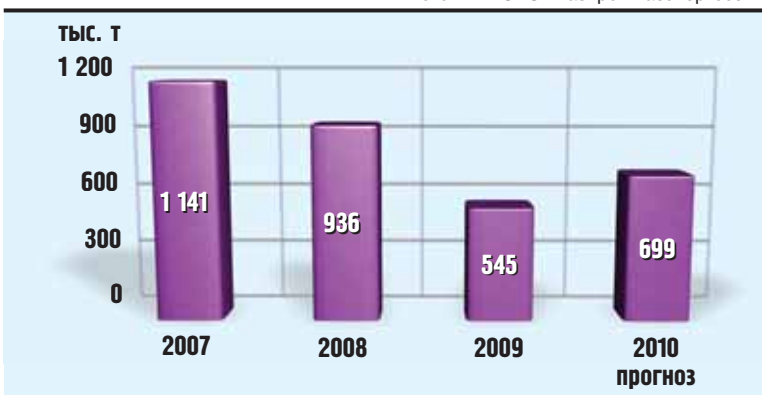
### Для отмены системы балансовых заданий пока не хватает политической воли

«Петромаркет» дает другую оценку экспортных поставок сжиженного газа в 2010 году — до 3,1 млн тонн (см. «Экспорт СУГ РФ в 2005–2010 гг.»).

Александр Шнайдер, экспортный директор F1Яssiggas Anlagen GmbH, считает, что нельзя во всех грехах винить производителей СУГ: «Сезонность потребления сжиженного газа не решает основную задачу для производителей — стабильность поставок. Поэтому экспорт является для них спасением».

Динамика объемов поставок балансового газа

Источник: ОАО «Газпром газэнергосеть»



По его мнению, одним из способов оптимизации розничного рынка СУГ может стать формирование системы автономного газоснабжения. «Традиционно одним из наиболее распространенных способов увеличения розничных продаж в России является строительство газозаправочных станций. Но рассматривать строительство АГЗС как один из стратегических сегментов развития розничного рынка нельзя», — отметил А.Шнайдер, подчеркнув, что стоимость строительства АГЗС в России самая высокая в мире.

По его подсчетам, себестоимость продажи 1 литра СУГ через систему автономного газоснабжения минимум в два раза ниже, чем себестоимость продажи 1 литра газа на газозаправочной станции.

При этом пик продаж СУГ в летний сезон не решает проблему обеспечения стабильности розничных продаж на российском рынке, заметил А.Шнайдер: «Пики потребления сжиженного газа в России и мире прямо противоположные. Это объясняется тем, что, например, в старой Европе автономное газоснабжение забирает 50% потребления СУГ. В частности, газовые компании в Германии основные усилия прилагают, в первую очередь, на стабилизацию позиций в этом сегменте рынка».

Представитель немецкой компании достаточно оптимистично смотрит на развитие российского рынка сжиженного газа. В Европе снижают энергоемкое потребление, поэтому экспорт газа расти не будет. Соответственно не будет и ограничений в росте внутреннего рынка СУГ, в том числе в сегменте автономного газоснабжения, уверен А.Шнайдер.

### **Репетиция перед либерализацией рынка**

Дальнейшее развитие рынка СУГ связано с усилиями крупнейших игроков и государства. Обязательства нефтяных компаний по доведению уровня утилизации ПНГ до 95% к 2012 году будут способствовать росту производства СУГ в среднесрочной перспективе. Но для расширения емкости внутреннего рынка нужно отменить систему балансовых за-

даний, которая была введена еще в 1999 году, а также постепенно увеличивать экспортные пошлины на сжиженные газы, отметили участники конференции.

В последние годы объем потребления балансового газа в стране сильно изменился: если в 2007 году поставки по балансовым заданиям составляли 1,141 млн тонн, то в 2010-м — 700 тыс. тонн (см. «Динамика объемов поставок балансового газа»). Это связано с газификацией регионов, но прежде всего, с выравниванием цен на балансовый и коммерческий газ в розницу.

Тем не менее, убытки производителей от действующей системы реализации газа на внутреннем рынке значительны. По оценке «Газпром газэнергосети», в 2010 году разница в цене балансового и коммерческого газа составила 3500–4000 рублей на тонну. Фактически это недополученный доход производителей. Если объем поставок балансового газа в 2010 году составил около 700 тыс. тонн, то соответственно недополученная прибыль производителей от поставок по фиксированным ценам в прошлом году приблизилась к 3 млрд рублей.

По словам Дмитрия Миронова, заместителя генерального директора по реализации ОАО «Газпром газэнергосеть», механизм обеспечения населения газом без регулируемых цен был отработан в 2009 году. С осени 2008-го по июнь 2009 года регулируемая цена на внутреннем рынке была выше цены, по которой производители продавали этот газ в коммерческом секторе. «Сейчас ситуация выровнялась. Но опыт поставок коммерческого газа для нужд населения уже существует», — отметил Д.Миронов.

Ситуация, когда цены на газ выравниваются или даже балансовый газ становится дороже коммерческого, может возникать периодически. Такое случалось и раньше, например в 2004 году.

Однако это приводит к сокращению объемов поставок балансового газа газораспределительными компаниями, которые при этом продолжают эксплуатировать имущественные комплексы: газонаполнительным пунктам, служ-

бам ремонта баллонов, диспетчерским службам и т.д. Т.е. все эти затраты еще больше увеличивают стоимость газа для населения.

Кроме того, по словам Д.Миронова, подобная ситуация способствует возникновению и развитию так называемого «серого рынка». А инструмента, который бы привлекал распределительные компании к ответственности за нецелевое использование балансового газа, нет. Поэтому действующая система не гарантирует в полной мере обеспечение населения газом.

Другая проблема балансовых заданий — сезонность потребления бытового газа: в начале года его используют значительно меньше, чем в последующий период. Но выделяется балансовый газ ежемесячно и в постоянных объемах. А отказаться от него невозможно, поскольку в противном случае эти объемы с полномочных компаний могут просто снять.

Отмена ценового регулирования на рынке сжиженного газа приведет к росту розничных цен. Но никакого социального взрыва или серьезного негативного эффекта для потребителя либерализация рынка не несет, уверен представитель «Газпром газэнергосети». По подсчетам Д.Миронова, при среднем потреблении СУГ 5 кг в месяц затраты на сжиженный газ составят около 130 рублей на человека. Т.е. они увеличатся на 18–20 рублей в месяц.

Кроме того, снижению цен будет способствовать и более эффективная логистика. Так, в 2009 году, когда рынок «перевернулся», логистика поставок тоже изменилась: полномочные компании старались брать коммерческий газ с тех заводов, которые находятся ближе к ним.

А для социально незащищенных слоев населения государство может ввести адресную компенсацию части стоимости сжиженного газа за счет налоговых поступлений.

Однако, несмотря на то, что действующая схема реализации газа на внутреннем рынке изжила себя, государству пока не хватает политической воли, чтобы отменить систему «балансовых заданий», считает Д.Миронов. 