



«МЫ РЕШИЛИ ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ СУГ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ»

Интервью Алексея Маркова независимому ценовому агентству Argus.

– Отгрузки сжиженного углеводородного газа (СУГ) СИБУРа на экспорт упали более чем в два раза в этом году. Это связано только с ростом потребления его в качестве сырья на «ЗапСибНефтехиме»?

– Можно назвать два основных фактора, оказавших влияние на сокращение экспортных продаж. Первый, естественно, запуск «ЗапСибНефтехима», который мы учитывали при прогнозировании. Второй фактор, который мы не учитывали и который оказал серьезное влияние на бизнес углеводородного сырья СИБУРа, – сокращение поставок попутного нефтяного газа (ПНГ) от наших поставщиков, что связано с ограничениями по добыче нефти в рамках соглашения ОПЕК+. Для нас это было очень неприятным сюрпризом. И сейчас, наверное, это ключевой драйвер сокращения экспортных продаж.

СЕЙЧАС МЫ ПЫТАЕМСЯ В РАМКАХ ТЕХ ВНЕШНИХ РИСКОВ, КОТОРЫЕ ВИДИМ, ВЫБРАТЬ БОЛЕЕ КОНСЕРВАТИВНУЮ КОНТРАКТНУЮ СТРАТЕГИЮ, ЧТОБЫ ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫПОЛНИТЬ ТЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, КОТОРЫЕ У НАС УЖЕ ЕСТЬ

– Видимо, с такой ситуацией, сокращением поставок ПНГ, мы войдем и в следующий год?

– Совершенно точно да. Соглашение ОПЕК+ распространяется на два года, и в 2021 году предполагается его незначительное послабление, поэтому мы смотрим со сдержанным оптимизмом на объемные показатели следующего года, но, конечно же, не сможем компенсировать недополученные объемы 2020 года.

– Не с этим ли связано решение не подписывать долгосрочные экспортные контракты на 2021 год? В этом году у вас все-таки было несколько термов.

– В этом году у нас были термы, поскольку контрактный цикл этого года начинался еще в середине прошлого года в совершенно другом видении балансов и макросреды. Сейчас мы пытаемся в рамках тех внешних рисков, которые видим, выбрать более консервативную контрактную стратегию, чтобы иметь возможность выполнить те обязательства, которые у нас уже есть.

– Выработка СУГ снижается, поставки на «ЗапСибНефтехим» растут, но при этом вы увеличили продажи на бирже. С чем это связано?

– У этого есть логическое обоснование в виде экономического решения продавать больше СУГ на внутреннем рынке. Этот сезон для внутреннего рынка был необычным. Он начался позднее, поскольку на II квартал пришлось ограничения, связанные COVID-19. Они вызвали катастрофическое падение спроса и цен. После снятия ограничений на перемещения внутри регионов и между регионами последовал стремительный взлет спроса. Поэтому, видя существенно возросшую потребность рынка в дополнительных объемах СУГ, мы посчитали возможным перенаправить туда часть спотовых объемов, которые продавали на экспорт.

В целом, конечно же, биржевые продажи нами всегда выполнялись в строгом соответствии с обязательствами, которые накладывает регулятор. А в какие-то периоды мы продавали и выше требуемых объемов, когда на внутреннем рынке был острый дефицит продукта, возникший в том числе и по причине ограничений ОПЕК+.



На изменения экспортных поставок СУГ СИБУРА повлияли сделка ОПЕК+ и запуск «ЗапСибНефтехима».

– Ваша оценка внутреннего рынка? Когда закончится сезон? Странно, что конец октября, а цены в стране растут...

– Мы видим, что цены стабилизировались и находятся в боковом тренде с динамикой к снижению в отдельные дни. В целом что еще помогало продленному сезону в сегменте автогаза, – достаточно теплая погода в октябре – начале ноября, которая нехарактерна для России в этот период. Это одна из небольших положительных новостей текущего года, что теплая и благоприятная погода стимулирует к перемещениям, пока это возможно, и поддерживает высокий уровень потребления в этом сегменте.

ФОКУС РАЗВИТИЯ СИБУРА НАПРАВЛЕН ПРЕЖДЕ ВСЕГО НА ДАЛЬНЕЙШИЕ ПЕРЕДЕЛЫ, НА БОЛЕЕ ГЛУБОКУЮ ПЕРЕРАБОТКУ МОНОМЕРОВ В ПРОДУКТЫ НЕФТЕХИМИИ. В СВЯЗИ С ЭТИМ ЗАХОДИТЬ В МЕЛКООПТОВУЮ ПРОДАЖУ ИЛИ РОЗНИЦУ – ЗНАЧИТ ОТКЛОНЯТЬСЯ ОТ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕХИМИИ

– Какова оценка рынка автогаза в России по мнению СИБУРа? Мы оценивали его примерно в 3 млн т в 2019 году, и,

наверное, этот уровень сохранится и в этом году...

– Где-то так, да. Мы не профессиональные участники рынка автогаза. Его сложно разделить с сегментом коммунально-бытового потребления, поскольку продукт один и тот же и перераспределение между комбытом и автогазом достаточно гибкое. Суммарно сегмент комбыт/автогаз мы оцениваем в 4,9 млн т.

Можно выделить отдельно нефтехимический сегмент, который понятен, – очерченный круг потребителей с понятными возможностями по перерабатывающим мощностям.

– Чтобы закончить тему внутреннего рынка, скажите, почему СИБУР не пошел в мелкий опт и розницу?

– Это не наша бизнес-модель. Мы прежде всего нефтехимическая компания и продаем на рынке только те молекулы, которые не можем переработать внутри компании.

Несмотря на то что углеводородное сырье (УВС) для нас серьезный бизнес, фокус развития СИБУРа направлен прежде всего на дальнейшие переделы, на более глубокую переработку мономеров в продукты нефтехимии. В связи с этим заходить в мелкооптовую продажу или розницу, неся при этом капитальные затраты, – значит отклоняться от первоначальной стратегии развития нефтехимии. К тому же мы не видим ограничений по каналам продаж в наших традиционных сегментах и заходить в какие-то дополнительные, с тем чтобы получить дополнительную маржу в рознице или в каких-то совсем нишевых сегментах, – это не перспективные направления развития для нас.

– Как формируется базовая цена на ПНГ? Зависит ли она от содержания жидких фракций?

– С разными поставщиками по-разному. В основном у ПНГ есть ценовая база, которая не зависит от содержания в нем компонентов. Степень влияния макросреды и содержание компонентов, конечно, есть, но она достаточно небольшая.

– На сколько лет рассчитаны контракты с нефтяными компаниями на поставку ПНГ? Даже в отчетах компании постоянно упоминается, что они длительные.

– Я бы не привязывался к конкретной дате, потому что поставки ПНГ – это поставки одного производителя другому, который находится в той же географии и имеет инфраструктурные возможности по приему. С окончанием одного контракта, конечно же, будет новый контракт, потому что для того, чтобы найти ПНГ альтернативное применение, необходимо понести серьезные затраты и построить новую инфраструктуру газотранспорта и газопереработки. Такие контракты не заключаются на год, это длинные структурированные соглашения с дальним горизонтом действия.



Прогноз СИБУРа на следующий год в сегменте коммунально-бытового топлива и автогаза – 4,9 млн т.

– Возможно ли расширение круга поставщиков ПНГ для компании?

– Регион Западной Сибири – это в основном месторождения поздней стадии разработки с достаточно старым фондом скважин, у которых естественное ежегодное сокращение добычи. Что касается новых поставщиков, то тут скорее можно говорить о том, что мы по мере наших возможностей стимулируем и поддерживаем проекты, которые реализуют наши текущие поставщики в традиционных регионах присутствия, чтобы поддержать падающий дебит скважин. К вопросу есть ли новые поставщики? А есть ли новые нефтяные компании? Вот вы много таких знаете?

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОДУКТОВ (В НОВОМ РОССИЙСКОМ ГОСТЕ) ТАМ НЕ ЗАТРОНУТЫ, ПРОИСХОДИТ ГАРМОНИЗАЦИЯ ТОГО МНОГОЧИСЛЕННОГО ПЕРЕЧНЯ ВЫПУСКАЕМОГО РАЗНЫМИ ЗАВОДАМИ СУГОВ В БОЛЕЕ ЕМКИЕ ГРУППЫ АВТОГАЗА И КОМБЫТА

– Например, такая ситуация, что небольшая компания нарастила объем добычи, что привело к увеличению ПНГ, который нужно как-то утилизировать или платить штрафы...

– Мы точно будем готовы обсуждать потенциал вовлечения новых объемов в поток ПНГ, заходящий на наши площадки, но тут многое будет зависеть от деталей, в том числе наличие действующей системы газотранспортировки с этих месторождений или необходимости создания новой инфраструктуры. В последнем случае ключевую роль в оценке эффективности для поставщика будет играть капекс, который компания должна будет понести на создание этой инфраструктуры, чтобы дотянуться до наших заводов.

– Как изменился ваш прогноз по экспорту СУГ на 2021 год?

– Если отталкиваться от ожидаемого факта этого года, то он будет в целом на уровне этого года, примерно 2 млн т. Это с учетом того, что у нас все-таки будет увеличение поставок ПНГ, если свершится запланированное увеличение добычи нефти в рамках ОПЕК+.

– А сколько из этого объема придется на Польшу?

– Мы не определяем объемы поставок на конкретный экспортный рынок, мы выбираем направления поставок исходя из их эффективности.

– Как, по-вашему, идет развитие биржевых торгов в России?

– Есть определенный минимум, который мы должны продавать, но если вы посмотрите на нашу статистику, как я уже отмечал, то мы продаем гораздо больше минимально требуемых объемов, стараясь поддержать российский рынок и не допустить острого дефицита.

Если смотреть на биржу именно как на инструмент для реализации СУГ, она свою функцию выполняет и, более того, достаточно хорошо развилась за последнее время. Сначала, когда запускали площадку на СМБМТСБ, она развивалась в строгой мотивации соблюдения требований регулятора, а сейчас наблюдаются хорошая ликвидность, достаточное количество игроков. Биржа – наиболее емкий канал продаж в сегменте «комбыт/автогаз» и наиболее прозрачный, что тоже очень важно

– А что касается ШФЛУ, отражают ли биржевые цены на этот продукт его реальную рыночную стоимость?

– В России нет как такового рынка ШФЛУ, так как продукт в основном потребляется теми, кто его же и производит. СИБУР – крупный производитель ШФЛУ, но мы его не продаем, и, более того, мы его также закупаем, потому что нам нужно загружать наши фракционирующие установки и производить нефтехимию. И аналогично у других производителей ШФЛУ в России. Если что-то появляется на рынке, то это скорее говорит о каком-то дисбалансе у одного из производителей. Вы же видите сами по продажам, что они достаточно нерегулярные. Говорить о реальности рыночной стоимости можно при наличии достаточной ликвидности какого-то продукта, что с учетом нишевого сегмента потребления ШФЛУ вряд ли возможно. СУГи, являющиеся продуктом переработки ШФЛУ, и имеют гораздо больший потенциал рыночной ликвидности с существенно более широким числом производителей и потребителей, и в связи с этим определение их реальной рыночной стоимости гораздо приоритетнее.

– Что вы думаете по поводу ужесточения нормы по содержанию серы до 30 ppm, которая должна вступить в силу в Польше в 2021 году?

– В целом логичный шаг. Экологическая повестка находится в постоянном фокусе европейских государств. Если постоянные экологические ужесточения в сегменте традиционных топлив – это то, с чем мы живем уже не первый год, то в какой-то период времени сегмент автогаза тоже должен в это встроиться. У нас в связи с этим никаких опасений нет, поскольку продукт СИБУРа традиционно отличается высоким качеством. Конечно, проблема обеспечения рынка в какой-то момент может возникнуть, поскольку поток более сернистого продукта будет или отрезан, или существенно сокращен.

Тем не менее сейчас рынки достаточно эффективны, поэтому 30 ppm – это не супержесткое ограничение. Под эту планку попадают большинство производителей продукта в Северо-Западной Европе, многие российские производители.

– А какова позиция СИБУРа в отношении нового российского ГОСТа, где также меняются качественные характеристики?

– Насколько я знаю, качественные характеристики там не затронуты, происходит гармонизация того многочисленного перечня выпускаемого разными заводами СУГов в более емкие группы автогаза и комбыта. И это, наверное, правильно, поскольку все смесевые фракции, которые по-разному называются, административно достаточно сложно поддерживать.

Кто-то производит пропан автомобильный, кто-то – ПБТ, а кто-то – ПБА, что, по сути, одно и то же. Это сложнее администрировать, выпуская разные паспорта, делая большее количество замеров. Сегодня мы паспортизируем ПБА, а завтра мы паспортизируем ПБТ (по сути, один и тот же продукт, но с двумя разными паспортами). Если делать один смесевой продукт для автогаза и один для комбыта, это достаточно серьезно сокращает администрирование процессов продаж и отгрузки.

Так что в целом это хорошо. Единственное, что здесь не нужно упустить, – это правильно синхронизировать новые стандарты с той регуляторной базой, которая уже создана, под предыдущие ГОСТы и ТУ, чтобы не менялась идеологическая сущность стандартизации именно смесевых фракций.



В 2021 году через порт в Усть-Луге будет идти перевалка продуктов СИБУРа в Европу.

– Возвращаясь к экспорту, поскольку вы сокращаете объемы, что будет с Усть-Лугой? Когда у вас заканчивается контракт на операционное управление Усть-Лугой в части СУГ?

– Контракт достаточно длинный, и он еще не заканчивается в следующем году. Усть-Луга будет по-прежнему эффективным каналом монетизации того объема СУГов, которые СИБУР будет поставлять на внешние рынки. Однако мы смотрим на варианты, как этот терминал дозагрузить.

УСТЬ-ЛУГА БУДЕТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ЭФФЕКТИВНЫМ КАНАЛОМ МОНЕТИЗАЦИИ ТОГО ОБЪЕМА СУГОВ, КОТОРЫЕ СИБУР БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ. ОДНАКО МЫ СМОТРИМ НА ВАРИАНТЫ, КАК ЭТОТ ТЕРМИНАЛ ДОЗАГРУЗИТЬ

Но надо понимать, что продажи на рынки Северо-Западной Европы несколько отличаются от продажи СУГ из России на другие рынки. Тут в первую очередь вопрос качества, поскольку те СУГи, которые продаются в Северо-Западной Европе, – это чистые фракции, которые востребованы и в коммунально-бытовом сегменте, и прежде всего в сегменте нефтехимического потребления. Это подразумевает более жесткую спецификацию и регулирование тех параметров, которые не отражены ни в российском ГОСТе, ни в ТУ производителей.

Усть-Луга – это хороший канал, но, чтобы туда приехать, нужно достаточно серьезно вложиться на начальном этапе. Мы в свое время изучали вопрос качества и целенаправленно улучшали его для того продукта, который мы везем через Усть-Лугу. Этот канал реализации можно рассматривать только как системный. Сделать в моменте перераспределение трудоемко и неэффективно. Если сейчас не едет Черное море, то идея «давайте с Черного на Северо-Запад перенаправим», к сожалению, не работает.

– Тем не менее, когда терминал продавали группе инвесторов, были обязательства по загрузке терминала....

– Были обязательства по поддержанию операционной эффективности, той финансовой модели, которая была у инвесторов по ее обеспечению в части доходов от перевалки СУГ.

– Последние месяцы мы видим, что в сентябре на терминал было отгружено около 40 тыс. т СУГ. Этого достаточно, чтобы выполнять обязательства?

– Если бы у нас были обязательства именно по физической загрузке терминала, то, конечно, этого было бы недостаточно.

– А часть терминала в Усть-Луге, которая перегружает светлые нефтепродукты, как себя чувствует? Этот блок находится в операционном управлении Gunvor?

– С точки зрения операционной эффективности думаю, что чувствует себя неплохо, но мне сложно комментировать в этой части, поскольку мы не переваливаем светлые нефтепродукты через этот терминал. В целом же операционным управлением всего комплекса занимается ООО «Портэнерго».