



ОАО «СИБУР Холдинг»



СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СЖИЖЕННЫЕ УГЛЕВОДОРОДНЫЕ ГАЗЫ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЫНКА. ОПЫТ СИБУРА

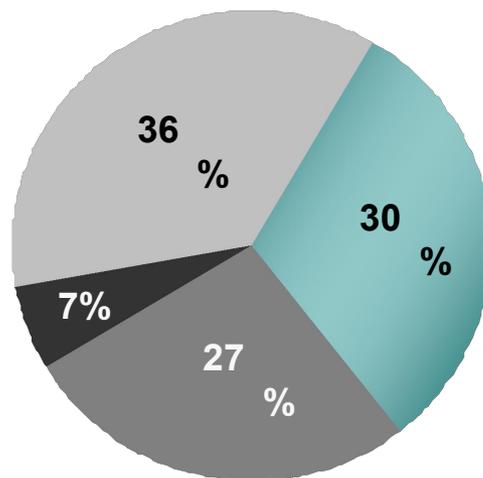
Докладчик: Галактионов Иван Сергеевич, главный эксперт управления маркетинга Дирекции углеводородного сырья ООО «СИБУР»

ЗАО «СИБУР Холдинг», 5 декабря 2011 год

КАЖДЫЙ СЕГМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СУГ ИМЕЕТ СВОЮ СПЕЦИФИКУ И СВОИ ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ



Структура реализации СУГ в России



Нефтехимия

Приоритетное потребление
Крупные потребители
Крупные поставщики
90% объемов реализуется по формульным условиям с привязкой к европейским котировкам

Рынок РФ коммерческая реализация

Много поставщиков
Много покупателей в том числе с объемом порядка 100 тонн в месяц
Практически весь объем реализуется по спотовым контрактам

Балансовое задание

Цена устанавливается ФСТ и фиксируется на год

Экспорт

Ограниченное количество поставщиков
Преимущественно крупные потребители
Основа ценообразования формульные контракты

90% ЭКСПОРТНОГО ОБЪЕМА СУГ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПО ФОРМУЛЬНЫМ ЦЕНАМ, ОСТАЛЬНЫЕ 10% - ПО СПОТОВЫМ С ПРИВЯЗКОЙ К КОТИРОВКАМ

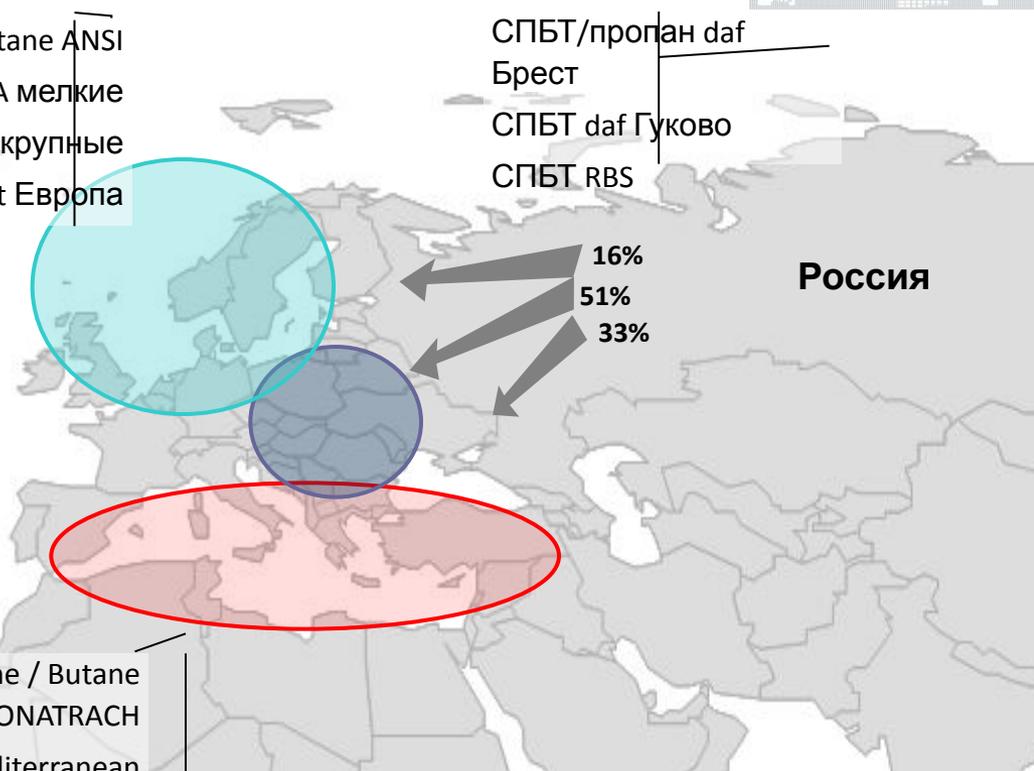
В основе формульной цены экспортной реализации СУГ лежит котировка, которая служит ценовым индикатором продукта на внешнем рынке сбыта

Специфика формульного ценообразования:

- Необходимость выбора адекватного ценового ориентира
- Анализ репрезентативности котировок (объем продаж, количество участников)
- Необходимость анализа сезонности и динамики каждой котировки, определение справедливой премии/дисконта
- Минимизации рисков отставания котировального периода от фактической ситуации на сырьевом рынке

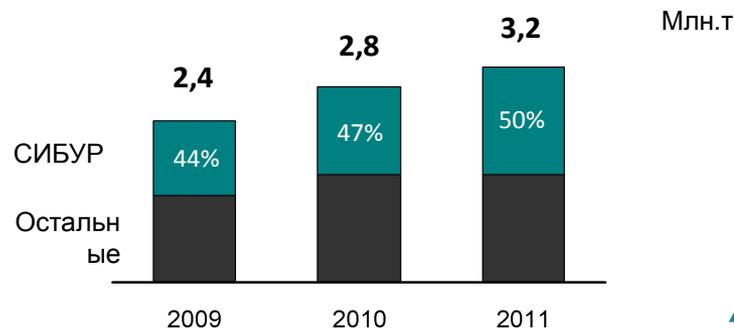
Propane / Butane ANSI
CIF ARA мелкие
CIF ARA крупные
FOB northwest Европа

СПБТ/пропан daf
Брест
СПБТ daf Гукowo
СПБТ RBS



Propane / Butane SONATRACH
CIF/FOB Mediterranean
Fob Бургас

Доля СИБУРа в экспорте СУГ из РФ



ЦЕНА ДЛЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФОРМИРУЕТСЯ НА ОСНОВЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНТРАКТОВ, КОТОРЫЕ БАЗИРУЮТСЯ НА ЭКСПОРТНЫХ КОТИРОВКАХ

- В отсутствии общепризнанного индикатора цен в РФ крупные нефтехимические потребители используют котировки Европейских рынков
- Несмотря на то, что в РФ функционирует биржевая торговля газами, биржевая цена пока не может служить индикатором в связи с незначительным объемом продаж СУГ через биржу – порядка 2% от российской коммерческой реализации СУГ

Поставка СУГ
нефтехимическим
потребителям в РФ*

Всего
3,7 млн.
тонн

Доля
СИБУРа

35%



СПОТОВОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ИМЕЕТ СВОЮ СПЕЦИФИКУ И ТАКЖЕ ТРЕБУЕТ АНАЛИЗА БОЛЬШОВО МАССИВА ИНФОРМАЦИИ



При спотовом ценообразовании используется разработанная УМ ДУВС система анализа, позволяющая учитывать большинство факторов, влияющих на формирование рыночных цен:

1. Изменение баланса рынка

2. Определение изменения цены исходя из исторической чувствительности

3. Анализ альтернатив

4. Цены конкурентов в точках спроса

5. Спрос на СУГ в регионах сбыта

6. Сегментация клиентской базы в зависимости от объемов выборки, географии поставок и участию в проектах Компании



Формирование спотовых цен

Преимущества традиционного подхода к ценообразованию:

- Гибкость. Спотовое формирование цен позволяет оперативно реагировать на изменение рыночной ситуации
- Позволяет ловить ценовые пики на рынке

Однако спотовое ценообразование имеет слабые стороны:

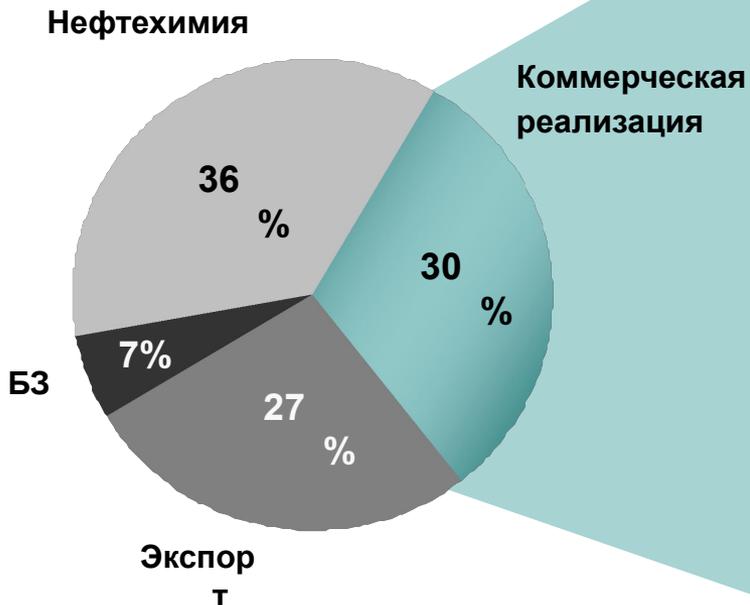
- Нестабильность
- Сезонность
- Подверженность влиянию кризисных явлений

ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БАЛАНСА РЫНКА СУГ ВАЖНО УЧИТЫВАТЬ СЕЗОННОСТЬ СПРОСА, А ТАКЖЕ ИМЕЮЩУЮСЯ ИНФОРМАЦИЮ ОБ ОСТАНОВКАХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ



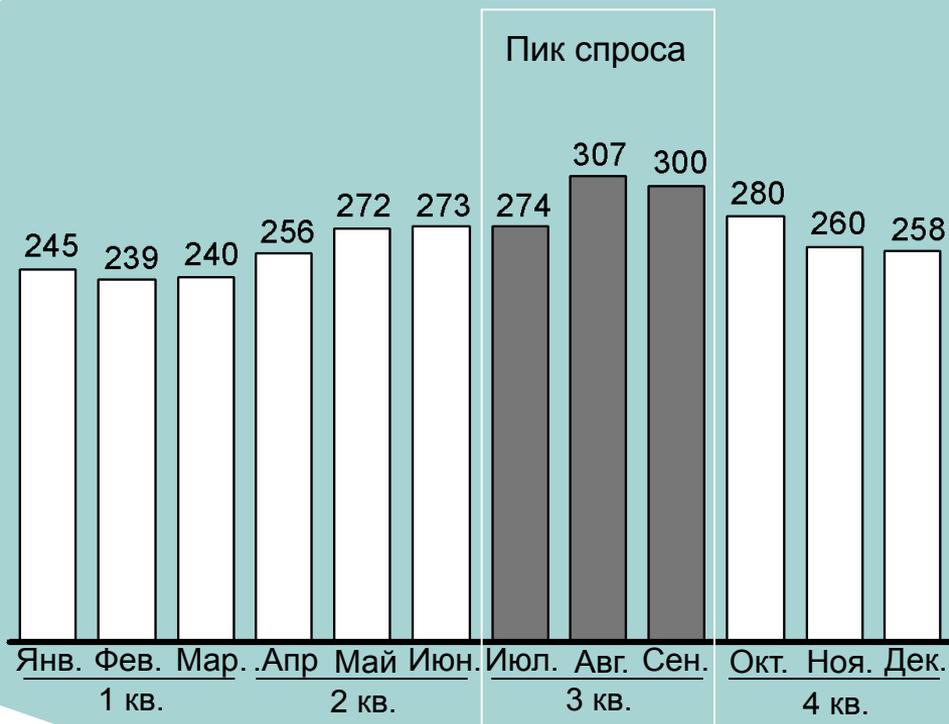
Структура потребления СУГ в РФ по сегментам в 2010 году

100% = 10,4 млн. тонн



Сезонность спроса на СУГ в течение года

Тыс.т



ФОРМУЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ НА РЫНКЕ РФ УЧИТЫВАЮТ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ СПОТОВОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ



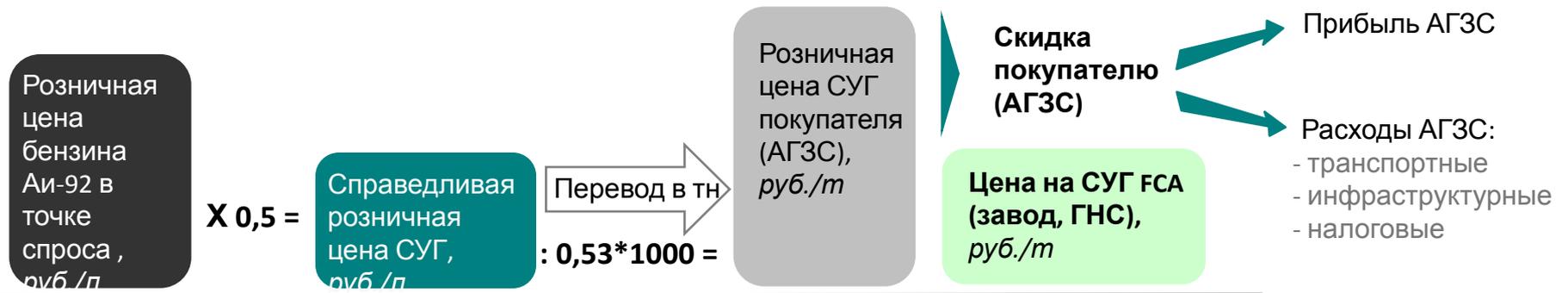
Преимущества формульных контрактов для продавца и покупателя:

- Хеджирование рисков, сезонных и кризисных колебаний
- Повышение прозрачности механизма продаж
- Гарантия объемов

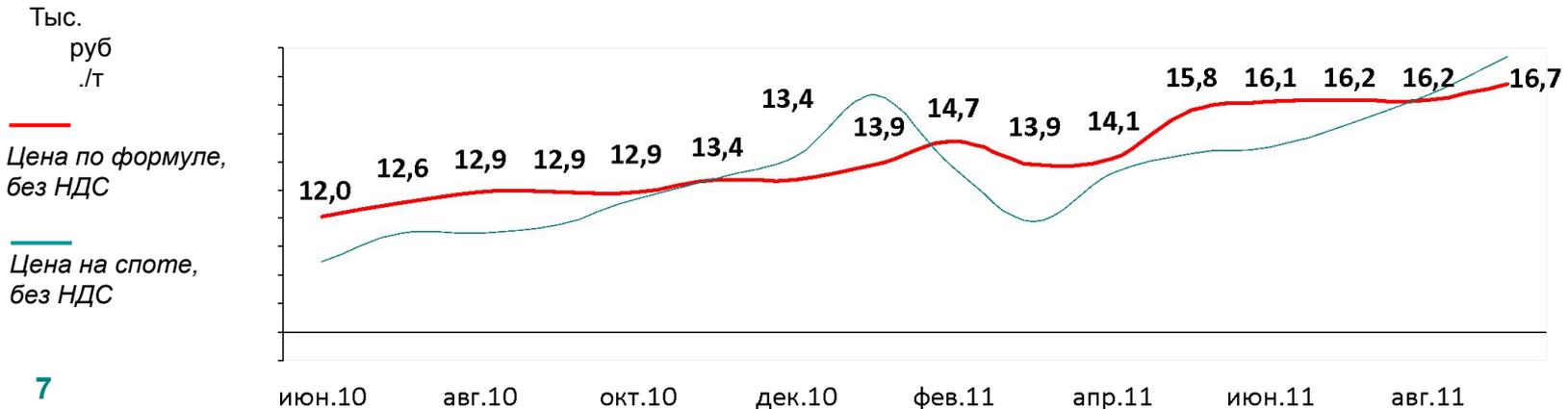


В 2011 году СИБУР увеличил объем реализации СУГ по формульным контрактам с 5 до 12% (по итогам первых 9 мес. 2011)

ФОРМУЛЬНАЯ ЦЕНА СУГ РАССЧИТЫВАЕТСЯ НА ОСНОВЕ РОЗНИЧНОЙ ЦЕНЫ АИ-92 В



Эффективность продажи СУГ по формуле от Аи-92 (июн.10 – сент. 2011)



ЭФФЕКТИВНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ОДИН ИЗ ЗАЛОГОВ РАЗВИТИЯ РЫНКА СУГ В РФ



ПРОИЗВОДСТВО

К 2020 году ожидается увеличение объема производства СУГ в РФ более, чем **в 2 раза**.

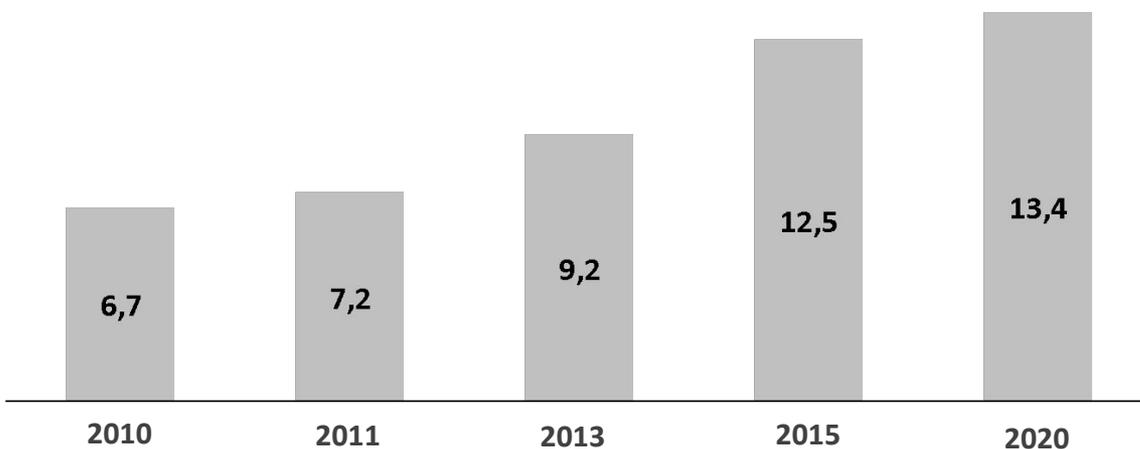
ПОТРЕБЛЕНИЕ

Прирост потребления на нефтехимию, коммунальные нужды и естественный рост рынка автогаза **не смогут поглотить** весь прирост производства

НЕЗАКОНТРАКТОВАННЫЙ

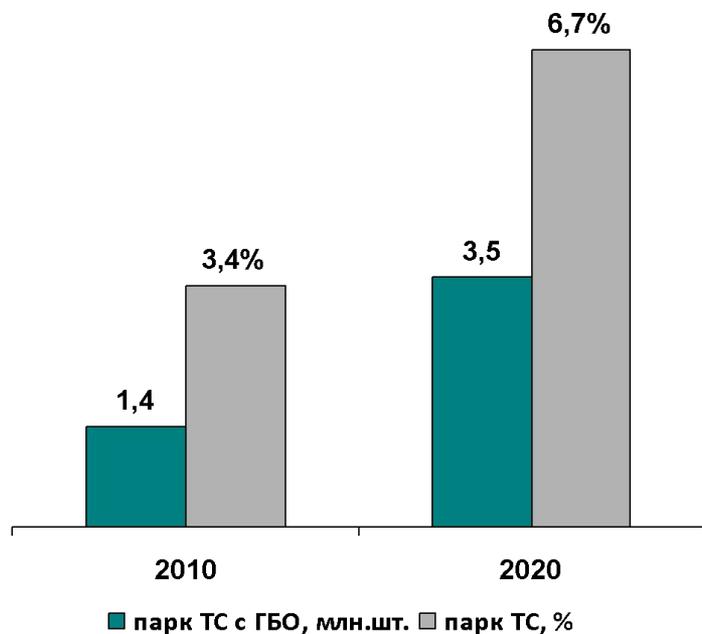
К 2020 г. в РФ образуется дополнительно более 6 млн. тонн СУГ, которые **потребуется эффективно разместить**.

Российские свободные коммерческие объемы СУГ (млн. т.)



- ✓ До 2010 г. включительно экспорт оставался «балансирующим» направлением, куда уходил весь объем, не востребованный на внутреннее потребление.
- ✓ Для экспорта данного профицитного объема СУГ из РФ потребуется увеличить с 2,8 до 8,9 млн. т, т.е. более, чем в 3 раза. Даже в условиях развития портовой инфраструктуры на юге, северо-западе РФ и Украине такая задача выглядит весьма амбициозно.
- ✓ Несмотря на увеличение экспорта, столь существенное увеличение профицита рынка будет оказывать давление на цены внутреннего рынка, снять которое возможно только активным развитием внутреннего потребления – в первую очередь рынка автогаза.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОГАЗА ОБЛАДАЕТ ОГРОМНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ РОСТА



Увеличение ТС с ГБО с 1,4 млн. единиц в 2010 году (1.1-1,2 млн. по данным НАМИ) до 3,5 млн. единиц в 2020 году, с учетом прогноза общего числа транспортных средств в стране, дает увеличение доли автомобилей с ГБО 3,4% до 6,7%

Такие темпы роста привлекут нас к доли автомобилей с ГБО сравнимой с показателями и индустрии лидеров – Японии, Турции и Индии

Увеличение парка автомобилей, работающих на СУГ, повлечет за собой рост потребностей в соответствующей сервисной и заправочной инфраструктуре, особенно в средних и крупных городах.

ОБЪЕМ РЫНКА АВТОГАЗА, тыс. тонн в год (данные 2010 г.)



Потенциал роста к 2020 г.
(7 200 АГЗС и 3,5 млн. ТС с ГБО)

ИТОГИ И ВЫВОДЫ



- **Мировой опыт говорит о необходимости комбинированного подхода к ценообразованию. Часть реализуется по длинным формульным контрактам, часть по спотовым контрактам. Такой подход снижает риски как для поставщика, так и для потребителя.**
- **Необходим постоянный поиск альтернативных подходов к ценообразованию. Пример, формирование цен в РФ от котировок на экспортных рынках или формирование экспортных цен от стоимости топлив в розничных сетях.**
- **Эффективное ценообразование формируется во взаимодействии блока продаж и аналитического подразделения компании.**
- **Для снижения рисков при ценообразовании необходимо инвестировать как в обучение и совершенствование навыков сотрудников компаний-производителей, так и ответственных за формирование цен/закупку работников в компаниях-потребителях.**
- **Эффективное ценообразование позволит производителям инвестировать в развитие мощностей, розничным сетям строить новые объекты, владельцам автомобилей устанавливать ГБО, развивая тем самым рынок СУГ РФ.**