Polski rynek LPG – ostatni bastion wolnej konkurencji, czyli niedoskonała logistyka na doskonałym rynku

Piotr Liszek

Dynamiczny rozwój branży gazu płynnego propan butan (LPG) w Polsce w latach 1990–2008 związany jest z funkcjonowaniem mechanizmów Wolnej Konkurencji na tym rynku. Pozwalają one na wzajemną koegzystencję małych, średnich oraz dużych przedsiębiorstw. Znaczna dywersyfikacja odbiorców, dostawców oraz importerów umożliwia grę popytu oraz podaży na poziomie spełniającym założenia modelu Wolnej Konkurencji. Problemy transportowo-logistyczne występujące po stronie dostawców gazu propan butan na polski rynek paradoksalnie wzmacniają konkurencyjność przedsiębiorstw pozwalając na wykorzystywanie specyficznego know-how w transakcjach handlowych związanych z rynkiem hurtowym oraz detalicznym. Beneficjentem tych perturbacji są głównie odbiorcy detaliczni – końcowi konsumenci, korzystający z inercji dostaw.

1. Charakterystyka rynku gazu płynnego w oparciu o założenia modelu Wolnej Konkurencji

Dlaczego cena popularnego autogazu (LPG) na stacjach paliwowych w Polsce nie zmienia się znacząco w stosunku do galopujących cen oleju napędowego czy benzyny bezołowiowej? Dlaczego pomimo ogromnego wzrostu ceny baryłki ropy naftowej na giełdach światowych, oscylującej wokół 140 $ w lipcu 2008 r oraz związanego z tym faktem wzrostu notowań LPG na giełdach w Londynie czy Nowym Jorku cena 1 litra LPG w Polsce oscyluje wokół tego samego poziomu (2 zł) na przełomie ostatnich 2 lat?

Polski rynek LPG od połowy lat 90. ubiegłego wieku do chwili obecnej przejawia w znacznym stopniu charakterystykę modelu wolnej konkurencji opartego na 4 podstawowych założeniach (Kamerschen, McKenzie, Nardinelli 1991: 560–561)

a) w gałęzi jest bardzo duża liczba przedsiębiorstw,
b) przedsiębiorstwa produkują/wytwarzają ten sam jednorodny produkt,
c) główni uczestnicy rynku – tzn. producenci oraz konsumenci – dysponują doskonałą wiedzą o rynku, na którym egzystują,
d) istnieje pełna swoboda wejścia nowego przedsiębiorstwa na rynek.

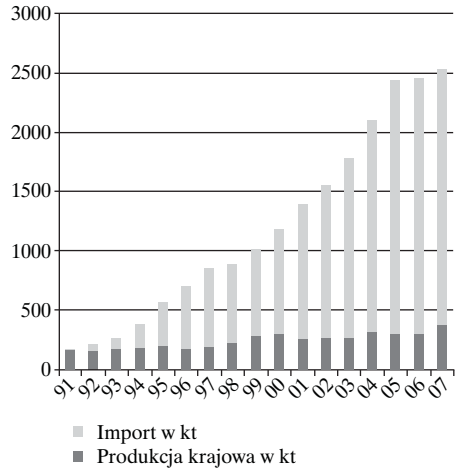
Zastanówmy się, jak wygląda ten ewenement?

Polski rynek LPG od momentu powstania w 1990 jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków na świecie. Polska jest światowym liderem w korzystaniu z paliwa płynnego, jakim jest LPG do samochodów osobowych (Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego, 2007: 12). W Europie Polska jest liderem konsumpcji gazu propan butan dla celów autogazu, a na świecie zajmujemy drugie miejsce, ustępując tylko Korei.

Wszystkie przedsiębiorstwa trudniące się handlem tym produktem oferują produkt jednorodny. Wszyscy uczestnicy rynku, użytkując pojazdy z napędem na propan-butan, korzystają z produktu spełniającego europejską normę PN EN 589, dystrybuowanego przez wiele różnych firm. Tym samym spełnione jest jedno z założeń modelu wolnej konkurencji mówiące o tym, że oferowany produkt musi być jednorodny.

1.1. Kierunki zaopatrzenia

Głównym kierunkiem zaopatrzenia naszego kraju w LPG jest wschód. 61 % dostaw gazu płynnego jest dostarczana do Polski drogą kolejową z takich krajów jak Rosja, Kazachstan, Białoruś, Litwa, Turkmenistan, Uzbekistan, Azerbejdżan. 28% to dostawy z krajów Europy Zachodniej: z Norwegii, Szwecji, UK, Holandii, Włoch, Szwajcarii, Czech, Niemiec.



Rys. 1. Zużycie gazu płynnego w Polsce w latach 1991–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiej Organizacji Gazu Płynnego.

Pozostałe 11% to produkcja krajowa (Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2007: 10). Produkcja LPG w krajowych rafineriach jest nieopłacalna i w ostatnich latach widoczna jest tendencja do obniżania mocy produkcyjnych (Orlen, Lotos) lub też przeznaczenia LPG do innych procesów petrochemicznych (Orlen). Jednym z niewielu rodzimych przedsiębiorstw, które postawiło na wydobycie LPG, jest Energobałtyk. Firma ta z jednej ze swoich platform wiertniczych zlokalizowanych na Bałtyku, niedaleko Władysławowa, elastycznym rurociągiem położonym na dnie morza dostarcza na ląd wysokiej jakości gaz płynny. Zdolność produkcyjna Energobałtyku jest niewielka i wynosi ok. 1000 t. na miesiąc. W podobnej sytuacji znajduje się PGNiG wydobywające podobne ilości LPG niedaleko Zielonej Góry.

1.2. Struktura dostawców i odbiorców

W poprzednich latach duża liczba przedsiębiorstw trudniących się handlem produktami petrochemicznymi realizowała dostawy na rynek polski poprzez firmy zarejestrowane w „rajach podatkowych". Jednak w miarę upływu czasu firmy tego typu traciły na znaczeniu ze względu na widoczną konsolidację sektora naftowego po stronie naszych wschodnich sąsiadów (Wyciszkiewicz 2008: 12–16). Wschodnie koncerny naftowe np. Gazprom, Sitco, Tatneft, Kazmunaigaz, Schevron starały się wyeliminować zbędnych pośredników i dotrzeć bezpośrednio do polskiego odbiorcy. Kim są uczestnicy rynku LPG w Polsce? Czy jest spełnione podstawowe założenie modelu wolnej konkurencji mówiące o dużej ilości przedsiębiorstw w gałęzi?

Zacznijmy od importu. Firmy trudniące się importem gazu płynnego na rynek polski możemy podzielić ze względu na wielkość obrotu na następujące grupy:

– duże firmy z udziałem kapitału zagranicznego, posiadające własne terminale przeładunkowe, własne rozlewnie oraz własną sieć dystrybucyjną (np. Orlen, Gaspol, BP, Shell),
– firmy średniej wielkości, posiadające własne możliwości dystrybucyjne, u których gaz nie stanowi podstawowej formy działalności,
– duże firmy z kapitałem polskim, z zorganizowanym zapleczem logistycznym, własnymi terminalami przeładunkowymi, u których sprzedaż LPG stanowi podstawową i jedyną formę działalności,
– małe firmy działające na zasadzie pośrednictwa, nieposiadające wystarczającej wiedzy o regułach, które obowiązują na rynku gazowym, próbujące na nim zaistnieć jako tzw. „firmy w teczce".

Ten wzajemnie uzupełniający się konglomerat przedsiębiorstw, wpływając wzajemnie na siebie, próbuje sprzedać zaimportowany towar kupującym.

Wśród kupujących rozróżnić możemy, kierując się tym samym kryterium co przy importerach, kilka podgrup. Pierwszą grupę stanowią koncerny. Paradoks? Nie. Przedsiębiorstwa oparte zarówno na kapitale zagranicznym (np. BP, Statoil) oraz na kapitale polskim (Orlen, Lotos) kupują produkty petrochemiczne od dużo mniejszych firm prywatnych, outsource-ując częściowo konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów związanych z importem. Ten specyficzny rodzaj dostawców charakteryzuję się większa mobilnością, większymi możliwościami pozyskania korzystniejszej ceny u wschodniego dostawcy oraz sprostaniu poważnym problemom logistyczno-transportowym pojawiającym się na granicy oraz wewnątrz kraju. Drugą grupę stanowią firmy prywatne, których forma prawna oparta jest jeszcze na działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwa takie, pełniąc funkcję hurtowników, dostarczają zakupiony produkt na stacje autogazu, których

w Polsce jest łącznie ponad 6700 (Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2007: 12).

1.3. Ustalanie ilości oraz ceny kontraktowej

Co miesiąc na ok. 10 dni przed końcem danego miesiąca importerzy składają zamówienia ilościowe na miesiąc następny do swoich wschodnich dostawców. Nie zdarza się, aby jakakolwiek firma zdecydowała się na podpisanie kontraktu ze stałą ceną na okres większy niż maksymalnie 30 dni. W oparciu o notowania propanu oraz butanu na giełdach światowych, publikowanych przez Argus, Platts, ustalany jest poziom cenowy, który może, ale nie musi zostać zaakceptowany przez polskiego kupującego. Ustalenie końcowej ceny pomiędzy kupującym a sprzedającym następuje bardzo często, kiedy towar jest już w drodze, czyli został już wysłany. Nie sądźmy pochopnie, że w takiej sytuacji w lepszej pozycji jest kupujący, ze względu na to, że wysyłka została już dokonana. Istnieją sposoby, aby zaadresowany już produkt na jednego odbiorcę został szybko sprzedany drugiemu.

Od czego zależy poziom ceny, która pojawia się w kontraktach? Oczywiście, od wzajemnego stosunku pomiędzy popytem i podażą. Zachodzi w tym miejscu bardzo ciekawy proces od lat wpływający na poziom cen na dystrybutorach stacyjnych, z którym nawet najbogatsze rosyjskie koncerny nie potrafią sobie poradzić, a który zależy w znacznym stopniu od logistyki dostaw gazu do Polski.

1.4. Popyt, podaż i cena na rynku LPG – wzajemne uwarunkowania

Jak wspomniałem, na początku gaz płynny dostarczany jest na rynek Polski głównie ze Wschodu. Nie jest to jednak jedyny kierunek dostaw. Dostawy LPG płynną również do Polski morzem. Obecnie na północnej granicy zlokalizowane są dwa morskie terminale przeładunkowe LPG. Jeden należy do Gaspolu, drugi do Portu Gdynia, który wydzierżawił terminal firmie Petrol Invest. Niestety, należy stwierdzić, że opłacalność importu gazu płynnego drogą morską jest sporadyczna i opłacalna tylko w momencie braku produktu ze Wschodu lub też porównywalnego poziomu cen na giełdach światowych oraz u naszych wschodnich sąsiadów. Skoncentrujmy się jednak na dostawach gazu propan butan koleją, stanowiących obecnie około 61% ogółu dostaw.

W latach 1991–1999 gaz był importowany koleją w tzw. komunikacji przestawczej. Oznaczało to konieczność zamiany wózków jezdnych rosyjskich cystern kolejowych na wózki tzw. europejskie ze względu na fakt, iż szerokość torów po stronie wschodniej jest większa o 12 cm od szerokości torów, po których jeżdżą pociągi w całej Europie. Następnie cysterny były transportowane bezpośrednio do końcowego odbiorcy, który posiadał rozlewnie z bocznicą kolejową.

Dynamiczny rozwój branży gazu płynnego oraz zła jakość przestarzałego taboru kolei rosyjskich spowodowały konieczność budowy terminali przeładunkowych zlokalizowanych na granicy, umożliwiających przeładunek gazu w relacji wagon szerokotorowy – wagon normalnotorowy lub autocysterna. Jednakże w ostatnich latach zaobserwowano odejście importerów od przeładunku wagon szerokotorowy – wagon normalnotorowy. Zjawisko to spowodowane zostało kilkoma czynnikami. Po pierwsze, odbiorca nie był zainteresowany inwestowaniem kapitału w infrastrukturę kolejową (rozlewnia z bocznicą) czy też samą rozlewnię ze względu na zbyt długi okres zwrotu inwestycji. Tylko duże firmy prywatne oraz zachodnie koncerny mogły sobie pozwolić na luksus posiadania rozlewni, bocznicy kolejowych oraz własnych zbiorników. Po drugie, czas dostawy koleją np. jednej tony gazu do rozlewni w głębi kraju wynosił ok. 7–10 dni, a czas dostawy autocysterną liczony był w godzinach i wynosił maksymalnie 20 godzin. Wybór pomiędzy dostawą w ciągu 7–10 dni a dostawą w 20 godzin wydaje się prosty i ekonomicznie uzasadniony. Po trzecie, każdego roku, w latach 1993–2003 wzrastały przewozowe stawki kolejowe. Obecnie pomimo dalszego podwyższania stawek przez PKP nie ma to większego znaczenia, ponieważ przewozy gazu LPG koleją stanowią margines w logistyce dostaw. Polityka PKP w zakresie ustalania wysokości stawek dla transportu produktów petrochemicznych przyczyniła się w dużym stopniu do konieczności poszukiwania alternatywnych dla kolei środków transportu oraz zmiany formy transportu LPG importowanego przez wschodnią granicę z transportu kolejowego na transport samochodowy. Wielkość importowanego

gazu do Polski rosła z roku na rok o 10–20% i właśnie PKP mogły być jednym z beneficjentów dynamicznie rozwijającego się rynku LPG. PKP nie inwestowała własnych środków w terminale przeładunkowe na granicy wschodniej, oddając w wieloletnią dzierżawę tereny nadające się do działalności przeładunkowej produktów petrochemicznych. Nie można jednak stwierdzić jednoznacznie, że PKP nie zachowały wpływu na kształtowanie polityki przewozowej. Dzięki konieczności comiesięcznego ustalania międzynarodowego planu przewozów produktów PKP próbuje „regulować", tzn. uzgadniać z przedstawicielami krajów sąsiednich wzajemny ruch pociągów. Decyzje podejmowane przez Zarządy regionalnych oddziałów PKP z granicy wschodniej, doprowadzają do logistycznego bałaganu w postaci nagłego spiętrzenia ilości wagonów gazowych na granicy (czyli zwiększenia podaży) lub też do nagłego zmniejszenia ilości cystern z gazem (zwiększenie popytu). Ten logistyczny bałagan panujący dzięki PKP paradoksalnie służy wolnemu rynkowi oraz wzajemnej grze pomiędzy popytem oraz podażą na polskim rynku wewnętrznym. Przedstawiciele PKP dysponują znakomitym narzędziem wpływającym na możliwości importowe poszczególnych przedsiębiorstw. Są to tzw. ograniczenia w przywozie. Wprowadzenie przez PKP odpowiedzialności zbiorowej (wstrzymanie dla wszystkich importerów pozwoleń na przywóz) w momencie nagromadzenia cystern kolejowych na granicy prowadzi bezpośrednio do zahamowania rytmiczności dostaw, wymiernych strat u importerów oraz chaosu nie tylko na granicy, lecz również na rynku wewnętrznym. Polskie koleje wprowadzając ograniczenia przewozowe dla importerów nie szacują, nie planują, jakie ilości produktu są potrzebne danemu przedsiębiorstwu do utrzymania rytmiczności sprzedaży, nie biorą pod uwagę, że „zapriet" – ograniczenie wprowadzone na okres np. 10 dni wymaga, aby w trzecim, czwartym dniu nastąpiła weryfikacja liczby nagromadzonych ilości wagonów na granicy, ponieważ na wznowienie dostaw importer potrzebuje około 10–14 dni. W związku z taką sytuacją w ciągu ok. 10 dni od wprowadzenia ograniczenia oraz braku wysyłek wagonów z rafinerii rosyjskich, ilość cystern na granicy drastycznie spada, a importerzy nie mogą wywiązać się z podpisanych kontraktów na dostawy gazu. Jedynym mankamentem opisanego wyżej schematu jest drastyczne podwyższenie ceny dla kupującego. Podaż spada, popyt rośnie, cena wzrasta.

Odpowiedzialność za błędy w logistyce, czyli wspomniane nagromadzenie się wagonów na granicy, nie obciąża tylko PKP. Winą należy również obarczyć importerów zamawiających produkt w ilościach przekraczających nie tylko ich zdolności dystrybucyjne, lecz również miesięczne możliwości przeładunkowe terminali, z których korzystają. Winę ponoszą również dostawcy, którzy decydując się na wysyłkę zwiększonych ilości towaru do jednego polskiego odbiorcy, co więcej, wysyłając produkt w trakcie obowiązującego ograniczenia, doprowadzają w krótkim okresie do ponownego nagromadzenia cystern na granicy, a w konsekwencji do dalszego załamania się poziomu cen na rynku. W praktyce opisana powyżej sytuacja wygląda następująco: jeżeli na przejściach granicy wschodniej, na dany moment nagromadzona jest znaczna ilość wagonów ładownych z gazem, wtedy pozycja negocjacyjna sprzedającego nie jest najlepsza. Nie może on uzyskać satysfakcjonującej go ceny, ze względu na fakt, iż polski odbiorca nie potwierdzi poziomu cen opartego na notowaniach, ponieważ łatwiej będzie mu nabyć towar po niższej cenie od polskiej firmy, która zamówiła ilości przekraczające własne zdolności dystrybucyjne i nie radzi sobie ze sprzedażą na rynku wewnętrznym. Oferowana cena zawsze będzie niższa od proponowanej przez zagranicznego dostawcę, ponieważ wspomniane przedsiębiorstwo, nie chce ponosić dodatkowych kosztów związanych z dzierżawą wagonów czy też ich postojem na torach stacyjnych. Problem polega na tym, że dostawca zagraniczny potwierdził już zarówno ceny, jak i ilości w rafineriach, które co miesiąc kierują ok. 150 000 t. na naszą wschodnią granicę. Produkt jest wysyłany w wagonach kolejowych w kierunku Polski bez potwierdzonych warunków cenowych. Do zgromadzonych już na granicy wagonów zaczynają dojeżdżać nowe, na które nie ma jeszcze nabywcy. Następuje nagromadzenie cystern kolejowych oraz oczywiście produktu, co w czasie 3 do 5 dni od zaistnienia takiej sytuacji doprowadza do obniżenia ceny dystrybucji propanu butanu na polskim rynku. Przekłada się to natychmiast na cenę detaliczną na dystrybutorach stacyjnych, ponieważ nadwyżki produktu zgromadzone na

granicy sprzedawane są głównie do małych firm dysponujących jedną autocysterną do dystrybucji gazu. Podaż rośnie, popyt spada, więc cena też spada. Właściciele takich firm, dodając niewielką marżę, sięgającą maksymalnie 1% ceny netto zakupu, dostarczają autogaz do małych stacji gazowych. Liczba stacji autogazu jest na tyle duża, że stacje koncernowe muszą dostosowywać się do nich poziomem cen na dystrybutorze, a nie odwrotnie. Beneficjentem opisanej powyżej sytuacji jest kupujący propan butan do swojego samochodu po niższej o kilka groszy od dotychczasowej cenie. Beneficjentem jest również firma, której udało się zauważyć cykliczność opisanego powyżej schematu. Taka firma ma ogromną przewagę negocjacyjną nad swoim dostawcą. W takich momentach pozyskuje się również nowych dostawców, „pomagając" w rozładowaniu spiętrzenia liczby wagonów na granicy. Cena kontraktowa jest znacznie niższa od cen, które obowiązywały jeszcze wczoraj.

W następnym miesiącu wschodni dostawca, widząc, że nie może uzyskać satysfakcjonującej go ceny, nie potwierdza ani cen, ani ilości. W porozumieniu z „rukawodztwem" rafinerii wstrzymuje „posyłki" produktu na Polskę. Produkowany non stop gaz jest ładowany do cystern kolejowych, zbiorników rafineryjnych, aby nie wysłać produktu do Polski.

Przez pierwszą dekadę miesiąca nagromadzony na granicy produkt jest sprzedawany dalej po niskich cenach. Polskie firmy nie potwierdzają ani odbiorów, ani kontraktów, ani cen u dostawców, nie biorąc pod uwagę, że handel gazem to nie dostawy „*just in time*". Potrzeba czasu, ok. min. 7–10 dni od zamówienia, aby produkt został dostarczony. Podaż spada, popyt rośnie, zaczyna brakować produktu na granicy, kupujący zaczynają prześcigać się w potwierdzaniu coraz wyższych cen u dostawców. Dostawcy-producenci, mając dostęp do polskich portali internetowych opisujących na bieżąco sytuację na polskim rynku petrochemicznym (e-petrol, BM Reflex), wstrzymują dalej wysyłkę produktu.

Kolejne założenie modelu wolnej konkurencji – powszechny dostęp do informacji – tym samym zostaje spełnione.

Krótkoterminową alternatywą dla braku dostaw ze Wschodu są dostawy z rynku zachodniego. W momencie, kiedy cena oferowanego produktu ze Wschodu zrówna się, a niejednokrotnie przekroczy, cenę na gaz obowiązującą w Europie Zachodniej rozpoczynają się dostawy z Zachodu, które w żaden sposób i tak nie są w stanie pokryć zwiększonego zapotrzebowania. Jednak dzięki zamieszczonych w portalach informacjach o dostawach z Zachodu, wschodni dostawcy rozpoczynają wysyłki z podpisanych niedawno kontraktów. Czyli 100 000 t. produktu wyjeżdża w ciągu maksymalnie 2–3 dni ze wszystkich rafinerii. Co się zatem dzieje na granicy, na której nie ma już żadnej cysterny szerokotorowej z gazem? W ciągu następnych 7–10 dni następuje kolejne nagromadzenie się cystern.

1.5. Inercja cen

Jakkolwiek ceny w imporcie zmieniają się znacznie to ceny detaliczne nie ulegają zmianie korzystając z inercji występującej pomiędzy zmianą ceny produktu w imporcie, a zmianą ceny na rynku detalicznym. Przesunięcie czasowe pomiędzy datą podwyżki na granicy, a datą dostawy na stację wynosi nawet 21 dni. Sytuacja ta ma bezpośredni związek ze specyfiką rynku gazowego. Załóżmy, że w danym momencie nie mamy do czynienia ze znaczną różnicą w wielkości popytu i podaży oraz że rynek jest w miarę zrównoważony.

Pomimo znanego rocznego, miesięcznego, a nawet tygodniowego zapotrzebowania na produkt w skali kraju, importerzy ustalają ilości i ceny w interwałach co najwyżej 2 tygodniowych. Do roku 2004 ilości i ceny były potwierdzane w interwałach miesięcznych.

Negocjacje cenowe na kolejne dostawy odbywają się zazwyczaj 2–3 dni przed miesiącem dostawy. W przypadku uzgodnienia ceny importowej oraz ilości, wszelkie uzgodnienia logistyczno-transportowe zajmują ok. 3–4 dni (PKP, terminale przeładunkowe itp.). Gaz, transportowany jest z rafinerii wschodnich od 8 do 14 dni, czyli średnio 11. Operacje związane z przyjęciem towaru na granicy RP oraz jego przeładunkiem do cystern europejskich (wysyłka koleją w głąb kraju) bądź też autocystern zajmuje ok. 2–3 dni. Czyli w sumie od momentu potwierdzenia ceny i ilości do momentu wprowadzenia towaru na rynek wewnętrzny upływa ok. 16–18 dni.

Co dzieje się w tym czasie z ceną? Nawet drastyczne jej podwyższenie przez naszych wschodnich dostawców pod koniec miesiąca poprzedzającego dostawę nie wpłynie znacząco na cenę obowiązującą na rynku

wewnętrznym w miesiącu następnym. Ta reguła ma związek właśnie z czasem, jaki upływa pomiędzy zamówieniem a realizacją kontraktu. Te kilkanaście dni deprecjonuje wysokość podwyżki.

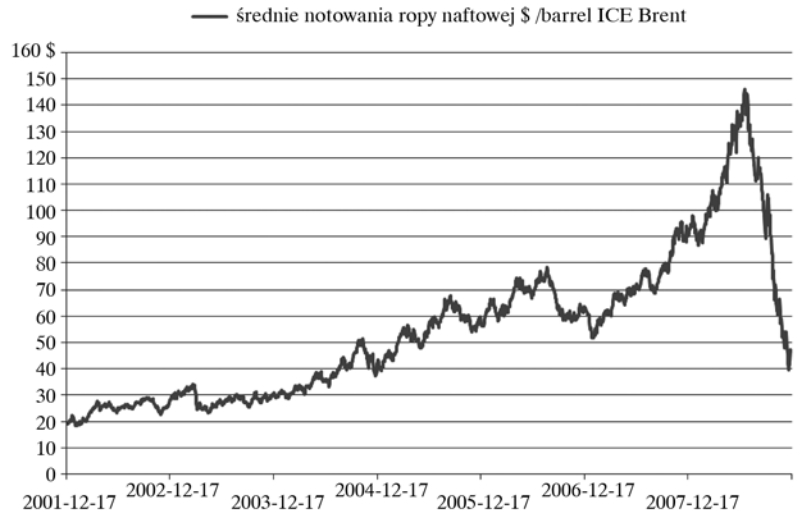
Na początku nowego miesiąca cena, pomimo próby „dźwignięcia" jej w sprzedaży na granicy, pozostaje na poziomie z miesiąca poprzedniego. Dostawy na rynku wewnętrznym w hurcie realizowane są z minimalną podwyżką, która nie jest odzwierciedlona na dystrybutorach. Zmniejsza się nieznacznie tylko marża u właścicieli stacji ze sprzedaży jednego litra gazu. Popyt się nie zmienia, podaż też nie.

Przez pierwsze 10–12 dni nowego miesiąca mamy do czynienia z dostawami z miesiąca poprzedniego, po starych cenach. Czyli większość sprzedaży gazu w hurcie pozostaje na niezmienionym poziomie. Co się dzieje, gdy zaczynają dochodzić nowe dostawy? Po pierwsze, cały czas na granicy są stare ilości z miesiąca poprzedniego – czyli po starych cenach. Po drugie, z rynku wewnętrznego płyną sygnały, że jakakolwiek podwyżka nie zostanie zaakceptowana. Ze względu na rozdrobnienie w segmencie hurtowym, dostawy na stacje realizowane są cały czas po starej cenie. Jeżeli hurtownik próbuje podnieść cenę sprzedaży do stacji, towar nie jest przyjmowany, a kolejne dostawy odmawiane. Hurtownicy zaczynają mieć problemy z dystrybucją i przekazują ten sygnał do importerów, którym właśnie wjechał towar po nowych, wyższych cenach. Popyt w hurcie spada, cena nie ulega zmianie. Dostawy na stacje, które odmówiły przyjęcia towaru po nowej, podwyższonej cenie są natychmiast przejmowane przez kolejnych dostawców, którzy chcąc się pozbyć towaru zalegającego w autocysternach utrzymują starą cenę.

Ta inercja doprowadza do sytuacji, gdy dystrybucja oparta na importerze i hurtowniku nie odnotowuje podwyżki cen na granicy ze względu na zazębiające się cykle opisane powyżej. Stąd też, pomimo znacznych podwyżek cen ropy naftowej na rynkach światowych, znaczących podwyżek cen propanu butanu na giełdach w Londynie czy Nowym Jorku, cena autogazu w Polsce oscyluje od 3 lat na tym samym poziomie – ok. 2,1 zł za jeden litr gazu płynnego (Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2006–2007: 15), wykazując nieznaczny wzrost, w porównaniu do wzrostów cen ropy Brent ICE.

2. Kryzys ekonomiczny

Obecnie w czasach ogólnoświatowego kryzysu rysuje się nieco odmienny schemat ustalania cen na rynku gazu płynnego.



Rys. 2. Notowania baryłki ropy naftowej Brent ICE w latach 2001–2008

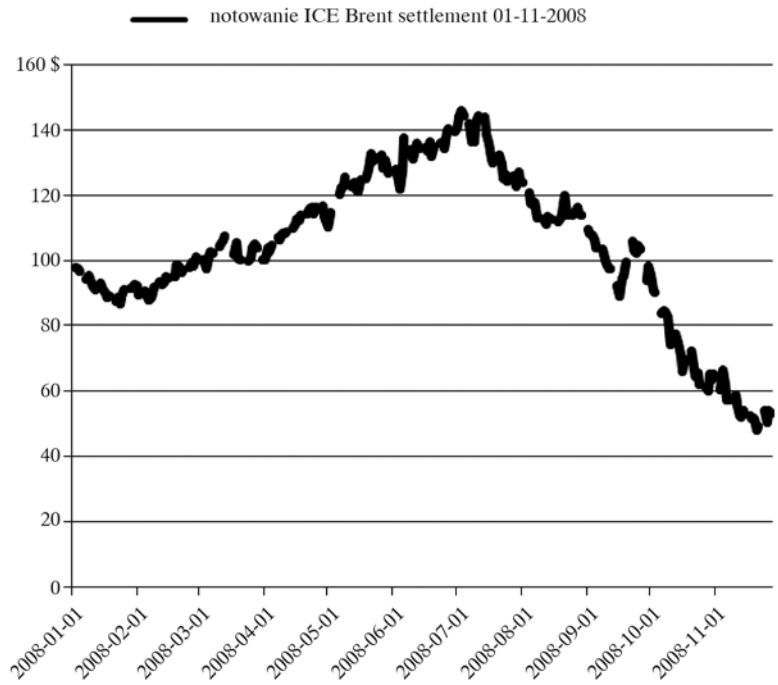
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Oilspace Ltd.

Od 11 lipca 2008, kiedy baryłka ropy naftowej na parkiecie giełdy w Nowym Jorku osiągnęła dotychczasową maksymalną wartość 147,50 $, opisany powyżej schemat ustalania cen uległ zaburzeniu.

Cena ropy naftowej od tego momentu zaczęła drastycznie spadać, osiągając w pod koniec listopada poziom poniżej 50 $ za baryłkę. W ciągu niecałych 5 miesięcy cena baryłki spadła o 66%, natomiast osiągnięcie maksimum 147,50 $ zajęło 10 lat (z ceny poniżej 10 $ za baryłkę w 1998 r.). Ta drastyczna obniżka w cenie zbiegła się z:

a) konfliktem pomiędzy Gruzją i Abchazją,
b) interwencją Rosji na terenie Gruzji,
c) potępieniem działań Rosji przez Zachód,
d) paniką na giełdzie moskiewskiej,
e) obniżeniem rezerw walutowych Rosji (przez interwencję rządu rosyjskiego w celu ratowania kursu rubla),
f) obniżeniem rentowności przemysłu petrochemicznego w Rosji.

Perturbacje na rynku światowym odbiły się w znaczący sposób na rynku LPG w Polsce. Pomimo tego, iż ceny notowań produktów petrochemicznych na giełdach spadały idąc za ceną ropy, dostawy LPG ze Wschodu oscylowały przez sierpień, wrzesień oraz październik wokół tego samego poziomu 900 $ za tonę. Dla porównania rafinerie niemieckie mogły dostarczać produkt w cenach 750 $ za tonę. Hurtowe ceny na rynku wewnętrznym zaczęły spadać. Importerzy LPG mieli zatem dwie możliwości: albo wycofać się z kontraktów z dostawcami wschodnimi, przechodząc na dostawy z Zachodu, albo zanotować stratę, ponieważ cena importowa była nieporównywalnie. Wybór padł na drugą opcję. Od sierpnia do listopada cena kontraktowa w imporcie ze wschodu spadła od wspomnianych 900 $ do 380 $ za tonę LPG dostarczonego na granicę. Doszło do paradoksu, gdzie polskie firmy nie były w stanie przyjąć nowego produktu oferowanego przez wschodnich dostawców po niższej cenie, ponieważ ich magazyny były pełne. Jednocześnie zużycie gazu przez ostatecznego konsumenta również spadło ze względu na fakt, iż różnica w cenie pomiędzy 1 litrem benzyny bezołowiowej, a 1 litrem gazu była niesatysfakcjonująca.



Rys. 3 Notowania baryłki ropy naftowej Brent w roku 2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Oilspace Ltd.

Właściciele stacji benzynowych utrzymali w tym okresie ceny na dotychczasowym poziomie. Konsekwencją takiego działania był spadek popytu, przy jednoczesnej ogromnej podaży drogiego produktu. Dopiero pod koniec listopada 2008 ceny kontraktowe na dostawy gazu ze Wschodu i Zachodu uległy wyrównaniu, a ceny na dystrybutorze uległy nieznacznemu obniżeniu. W okresie od sierpnia do grudnia 2008 ceny oferowane przez importerów do hurtowników spadły z 3000 zł netto za tonę do poziomu 1700 zł, a cena na stacjach paliwowych została obniżona z 2,30 zł do 2,10 zł za litr gazu.

3. Podsumowanie

Opisany powyżej schemat funkcjonowania rynku w obliczu drastycznej zmiany cen, recesji jest w obecnej dekadzie zupełnym novum. Podobna sytuacja miała miejsce na przełomie lat 60. i 70. ubiegłego stulecia (Yergin 1996: 476–493). Dostosowywanie się cen, popytu i podaży na rynku gazu płynnego jest regułą opartą na założeniach modelu wolnej konkurencji.

Jedynym, niespełnionym warunkiem charakterystycznym dla modelu wolnej konkurencji jest brak pełnej swobody wejścia/wyjścia. W obecnym świecie w każdym sektorze, w każdej gałęzi istnieją narzucone przez państwo warunki, które należy spełnić. Tak też jest niestety w przypadku polskiego rynku LPG.

Opisany powyżej polski rynek gazu płynnego wchodzi niestety w fazę dojrzałą. Paradoksalnie, możemy stwierdzić, że panujący na rynku LPG bałagan logistyczny służy utrzymaniu warunków koniecznych dla zaistnienia wolnego rynku.

W myśl stwierdzenia obowiązującego na rynku dóbr konsumpcyjnych mówiącego o tym, że „sterylność zabija aromat", jakakolwiek próba uporządkowania tego „bałaganu" doprowadzi do unicestwienia przykładu niedoskonałej logistyki w służbie doskonałego rynku.

Informacje o autorze

Mgr Piotr Liszek – doktorant na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, od roku 1999 wiceprezes Petrax Sp. z o.o.
E-mail: piotr@petrax.com.pl.

Bibliografia

Kamerschen, D.R., McKenzie, R.B., Nardinelli, C. 1991. *Ekonomia*, Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 1998. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 1997*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 1999. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 1998*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2000. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 1999*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2001. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2000*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2002. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2001*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2003. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2002*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2004. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2003*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2005. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2004*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2006. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2005*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2007. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2006*, Warszawa.

Polska Organizacja Gazu Płynnego. 2008. *Raport Roczny Polskiej Organizacji Gazu Płynnego 2007*, Warszawa.

Wyciszkiewicz, E. 2008. *Geopolityka rurociągów, współzależność energetyczna a stosunki międzypaństwowe na obszarze postsowieckim*, Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.

Yergin,D. 1996. *Nafta, władza i pieniądze*, Warszawa: Philip Wilson