

# «НЕ ХВАТАЕТ ПОНИМАНИЯ, ЧТО МЫ ВСЕ РАБОТАЕМ В РАМКАХ ОДНОЙ ГРУППЫ»

ОАО «Газпром газэнергосеть» входит в тройку крупнейших клиентов ООО «Газпромтранс». Компания является специализированным оператором по реализации сжиженных углеводородных газов и нефтепродуктов производства ОАО «Газпром» и активно сотрудничает с пятью филиалами «Газпромтранса» – Астраханским, Оренбургским, Сургутским, Уренгойским и Ухтинским. О работе компании на топливном рынке РФ и о различных аспектах сотрудничества со своим генеральным перевозчиком – «Газпромтрансом» – рассказывает заместитель генерального директора по реализации ОАО «Газпром газэнергосеть» Дмитрий Миронов.



Дмитрий Миронов

– Дмитрий Анатольевич, «Газпром газэнергосеть» является активным игроком на коммерческом рынке сжиженных углеводородных газов (СУГ) и нефтепродуктов. Какова ее доля на рынке, какие виды продукции составляют основной объем поставок компании?

– Сразу хочу уточнить, что нас нельзя назвать в полном смысле слова коммерческой организацией. Мы являемся оператором, то есть наша задача – полностью обеспечить отгрузку и реализацию продукции, производимой именно на предприятиях «Газпрома». У нас есть четкие обязательства по вывозу продукции (СУГ и нефтепродукты) перед заводами «Газпрома», которые мы обязаны выполнять независимо от рыночной конъюнктуры. В то же время эту продукцию мы реализуем на свободном рынке, который сильно зависит от ценовых колебаний и прочих факторов, при этом работаем в условиях достаточно жесткой конкуренции с другими поставщиками топлива. В такой ситуации от нашей компании требуется хорошее знание своих клиентов – их потребностей и производственных возможностей, своевременное выполнение запросов покупателей, а значит, обеспечение графика поставок точно в согласованные сроки. За те годы, что существует наша компания (с 1999-го), мы действительно стали одним из крупнейших игроков на топливном рынке. У нас около 500 клиентов, поставки осуществляются в 78 регионах. На рынке СУГ мы являемся лидером в РФ, обеспечивая треть всех поставок сжиженных углеводородных газов на территории страны, таких как пропан, бутан, смесь пропана-бутана техническая (СПБТ) в сегменте коммунально-бытового, промышленного и моторного потребления. Также поставляем сырье для нефтехимических предприятий, в том числе бутан технический, широко фракцию легких углеводородов (ШФЛУ), пентан-гексановую фракцию, изопентан. Крупнейший наш покупатель в этом сегменте – Нижнекамский нефтехимический комбинат. В то же время мы активно развиваем продажи нефтепродуктов в традиционных для нас регионах: Сибирском, Уральском, Поволжском, Центральном и Южном Федеральных округах России. Мы поставляем бензины Аи-92 и Аи-95, мазут, летнее и зимнее дизельное топливо, газовый конденсат. Большая часть поставок – это железнодорожные перевозки в вагонах-цистернах, которые обеспечивает ООО «Газпромтранс». На небольших расстояниях, там, где это более удобно и рентабельно, мы используем специализированный автотранспорт (газовозы). Часть про-

дукции Сургутского ЗСК в период навигации вывозим и водным транспортом. В целом за 2010 год мы поставили потребителям около 4,9 млн тонн нефтепродуктов, в том числе компанией «Газпромтранс» было перевезено около 3 млн тонн. Поставки СУГ составили около 1,5 млн тонн, из них порядка 1,2 млн перевез «Газпромтранс».

– Ваши поставщики – предприятия группы «Газпром». Какие именно?

– Это дочерние производственные компании «Газпрома»: ООО «Газпром добыча Астрахань» поставляет СУГ, нефтепродукты – мазут и дизель (поставка бензина временно приостановлена в связи с реконструкцией завода); ООО «Газпром добыча Оренбург» – поставщик СУГ, в основном пропанобутановых смесей. На Сургутском ЗСК – ООО «Газпромпереработка» мы берем светлые нефтепродукты и СУГ (чистые пропан и бутан), ООО «Газпром добыча Уренгой» отгружает в небольших количествах СУГ, дизель и газовый конденсат. Добавлю еще Сосногорский газоперерабатывающий завод (Ухта), где мы берем СУГ, бензин и газовый конденсат. И небольшой объем нефтегазоконденсатной смеси с завода ООО «Газпром добыча Кубань». Наши крупнейшие поставщики – это Астраханский ГПЗ и Сургутский ГПЗ. Именно с этих заводов идет основная часть отгрузок.

– Есть ли сезонность в распределении поставок, и какова транспортная составляющая в конечной стоимости продукта?

– Мы стремимся обеспечить равномерный вывоз продукции с заводов. Для этого заключаем с клиентами долгосрочные договоры. 90% поставок происходит по таким договорам. Ежемесячно в железнодорожных цистернах справляем нашим покупателям примерно 450 тыс. тонн жидких углеводородов. Транспортная составляющая весьма существенная – и в первую очередь она зависит от транспортного плеча. В среднем по всем видам продукции это 15–20% от цены, по СУГам – около 30%. При этом, например, транспортная составляющая в цене сургутского газа равна 38%, а в уренгойском газе она равна вообще 67%! Считаю, что нам совместно с «Газпромтрансом» необходимо активизировать работу по сокращению издержек, связанных с транспортными расходами. Это позволило бы сделать продукцию газпромовских заводов еще более конкурентоспособной.

– Как организован процесс вывоза с предприятий жидких углеводородов?

– Каждый день мы получаем заявки от наших клиентов. Клиенты бывают большие и маленькие, некоторые заказывают отгрузки крупными партиями, минимальная заявка может быть равна одной вагону-цистерне. Далее составляются графики поставок, и заявки направляются экспедитору и на заводы. Зачастую невозможно организовать подачу заявок за 10 дней до отгрузки. Рынок диктует свои условия, что требует большей оперативности и слаженности работы Департамента маркетинга, заводов «Газпром газэнергосети» и «Газпромтранс». Исключительную важность имеет и четкость графика отгрузок. В связи с ограниченностью резервуарных парков заводов-производителей необходимо обеспечивать плановый равномерный вывоз продукции независимо от любых изменений рынка. С другой стороны, необходимо учитывать и возможности наших клиентов. Отгрузки партий товара, превышающих единовременные мощ-

ности грузополучателей по сливу, приводят к простоям цистерн. Также зачастую простои возникают в связи с тем, что цистерны, отправленные с заводов разными датами, в пути следования накапливаются и приходят на станцию назначения одновременно. Наша задача – оперативно реагировать на информацию о простоях, предоставляемую нам «Газпромтрансом», и перенаправлять отгрузки к другим получателям.

– Нарушение режима поставок может привести к дефициту газа в отдельно взятом регионе?

– Да, такие случаи имели место. Свежий пример – конец прошлого года, когда в ряде регионов образовался дефицит СУГ, который практически для всех участников рынка стал неожиданностью и оказался самым серьезным за последнее десятилетие. Было много домыслов по этому поводу, что, дескать, производители СУГ гонят на экспорт. На самом деле катализатором дефицита осенью 2010 года, на мой взгляд, стало существенное увеличение сроков доставки по железной дороге. По нашим объектам мы отмечали, что сроки увеличились до пяти суток, а это значит, что около 17% газа (порядка 40 тыс. тонн), поставляемого на рынок железнодорожным транспортом, застряло в пути, до железнодорожного. Совместно с руководством «Газпромтранса» мы работали над урегулированием сложившейся ситуации, в том числе обратились в РЖД. Сейчас ситуация, к счастью, выправилась, и сроки доставки снова приходят в норму.

– Для перевозок своей продукции вы используете железнодорожные цистерны. Какие у вас требования к парку цистерн и их подготовке?

– Процесс подготовки вагонов-цистерн очень важен. Такие процедуры, как очистка, промывка и пропарка котлов, регламентированы нормативами и влияют на качество перевозимой продукции. Например, недопустимо перевозить после темных нефтепродуктов (мазута) светлые (бензин), в таком случае бензин будет испорчен. Также без соответствующей подготовки нельзя наливать бензин в цистерну, в которой перевозился газовый конденсат, поскольку в таком случае может измениться октановое число бензина. Даже если перевозится абсолютно аналогичный продукт, через некоторое время необходим процесс очистки котла. Соответствующая

подготовка цистерн – прерогатива «Газпромтранса», и мы благодарны, что требования к подвижному составу наш партнер воспринимает с пониманием.

Но хочу обратить внимание и на такую проблему – нередко возникают ситуации, когда нарушается режим налива в цистерны на промышленных станциях и топливо попадает не в соответствующие емкости, о чем уже говорилось. Мы считаем, что для предотвращения подобных ситуаций необходимо привлечение независимых сюрвейеров – экспертов, осуществляющих осмотр грузов и контролирующих процесс налива в цистерны. Сейчас мы прорабатываем возможность работы с сюрвейером на Астраханском заводе и надеемся, что со временем независимая экспертиза станет обычной практикой, которая распространится на все филиалы.

– Тогда последний вопрос – есть у вас какие-то предложения к «Газпромтрансу», с тем чтобы повысить эффективность совместной работы?

– Если говорить в целом, то мы позитивно оцениваем наши партнерские отношения с «Газпромтрансом». Мне кажется, иногда нам не хватает понимания, что мы все работаем в рамках группы «Газпром». Что речь должна идти не столько о личной выгоде отдельной компании, сколько о пользе для всего «Газпрома». Уже говорил, что первоочередная задача «Газпром газэнергосети» – обеспечение производственного процесса предприятий-производителей группы «Газпром» на его финальной стадии, в ходе реализации и вывоза готовой продукции. В аспекте сотрудничества с нашей компанией это является целью №1 и для «Газпромтранса». И то, что он наш единственный партнер по грузоперевозкам и при этом свой, газпромовский, не является поводом для самодовольствия – мол, «все равно куда не денутся». Наоборот, такая ситуация требует еще более ответственного отношения к качеству и условиям выполняемых работ. Повышение эффективности сотрудничества я вижу в совместной работе по снижению транспортных издержек, по разделению рисков и ответственности на взаимоприемлемой основе, по повышению качества отгрузок и перевозок. Словом, наши партнерские отношения требуют дальнейшего развития на основе партнерского диалога и сближения позиций по частным моментам с учетом общности выполняемых задач. ■

