

Глава "Газпром газэнергосети": С одной стороны - сложный рынок, с другой - рост требований "Газпрома"

Дмитрий Миронов рассказал о ситуации на рынках и планах развития компании



Дмитрий Миронов
Фото: пресс-служба

Москва. 26 июня. INTERFAX.RU - Топливный рынок России привык из года в год сталкиваться с новыми вызовами: то очередной рост акцизов, то следующая стадия налогового маневра, то административное внимание к цене на бензин. О том, как развивать топливный бизнес, находясь под давлением рыночных факторов с одной стороны и ценовых установок головной компании - с другой в интервью "Интерфаксу" рассказал Дмитрий Миронов, генеральный директор АО "Газпром газэнергосеть", компании - оператора ПАО "Газпром" по реализации нефтепродуктов, сжиженного углеводородного газа (СУГ) и гелия.

- Участники российского рынка нефтепродуктов и рынка СУГ называют 2016 и 2017 годы "особенно сложными" для этих видов бизнеса. В чем вы видите основные причины проблем?

- Минувший год, действительно, был сложным, потому что цены на большинстве рынков, где мы работаем, оставались трудно прогнозируемыми. Текущий год смело можно назвать не менее напряженным. Многие специалисты, которые раньше с большой долей вероятности предсказывали движение рынка в ту или иную сторону, сейчас вынуждены просто наблюдать. В этом году практически не возникало ситуаций, когда можно было достоверно прогнозировать цены в среднесрочной перспективе и на этом заработать.

Факторов, влияющих на рыночную ситуацию, множество. Ключевая причина, на мой взгляд, в том, что уже длительное время мы видим очень хрупкий баланс спроса и предложения внутри России. Даже незначительные изменения предложения продукта, или спроса, незначительные информационные поводы приводят к серьезным изменениям в цене. Особенно это касается рынка СУГ. А в нефтепродуктах в начале текущего года наложилась еще и ситуация с нестандартным графиком ремонтов НПЗ. Кроме того, в этом году особым образом выделяется стабильно высокая цена на дизельное топливо. Сколько работаю, не помню, чтобы дизтопливо так дорого стоило. "Газпром" в сегментах СУГ и нефтепродуктов ориентирован на внутренний рынок, мы мало экспортируем, у нас собственная мелкооптовая и розничная сеть, поэтому волатильность цен на рынках РФ нас очень беспокоит.

- Как ваша компания оценивает итоги прошедшего года? Какие строите прогнозы на 2017 год?

- При всей проблемности рынков в 2016 году мы смогли показать достаточно высокие результаты: поставили очередной рекорд по выручке - 263 млрд рублей, это рост на 2,3% по сравнению с 2015 годом, валовая прибыль выросла на 14% - до 25,2 млрд рублей. Продажи СУГ в 2016 году выросли по сравнению с 2015 годом на 1,6% - до 2,5 млн тонн, нефтепродуктов - снизились на 4,4%, до 7,3 млн тонн, гелия - увеличились почти на 1%, до порядка 5 млн куб. м.

Сложность положения "Газпром газэнергосети" в том, что с одной стороны на нас давят ухудшающиеся рыночные факторы, а с другой - усложняются внутренние задачи со стороны главного акционера. Внутри группы компаний "Газпром" всё более жесткие условия по ценообразованию, по оперативности отгрузок. В такой ситуации, чтобы развиваться, нельзя заниматься просто перепродажей товара, поэтому мы постоянно ищем новые возможности, осваиваем новые рыночные инструменты. Так, начали активно развивать мелкооптовую реализацию через электронные торги, передав эту функцию своей "дочке" ООО "Газэнергосеть

Санкт-Петербург". Во многом, именно ее работа и работа наших розничных дочерних обществ позволила по итогам прошлого года получить хорошие результаты. В настоящее время около 40% продаж основных видов топлива - светлых нефтепродуктов и СУГ - составляет как раз мелкий опт и розница.

Предварительные результаты первого квартала 2017 года свидетельствуют, что мы "идем в плане", хотя и не смогли заработать дополнительно на традиционной рыночной волатильности. Это дает нам уверенность в достижении по итогам года результатов, которых от нас ждут акционеры.

- А как изменится инвестпрограмма в текущем году по сравнению с прошлым?

- В 2016 году инвестпрограмма "Газпром газэнергосети" составила порядка 2,2 млрд рублей. Основное направление - качественное развитие имеющихся инфраструктурных объектов, на эти цели было направлено порядка 78% инвестиций. Инвестпрограмма 2017 года предполагает рост почти на 23% - до 2,7 млрд рублей. Основное её направление так же, как и в 2016 году, касается качественного развития активов и обеспечение безопасной эксплуатации опасных производственных объектов, в том числе в новых регионах присутствия - Кировская, Курганская область, Карелия, Хабаровский край и др. Больших проектов у нас пока не так много. На текущий момент есть переходящий с 2016 года проект по строительству автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС).

Самый крупный проект компании - строительство логистического гелиевого центра на Дальнем Востоке. Но основные затраты по нему предстоят в будущем, сейчас идут инженерные изыскания, на которые в 2017 году направим чуть более 500 млн рублей. Пиковые вложения в строительство гелиевого хаба придутся на 2019-2022 годы, общий объем инвестиций в проект составит порядка 5,6 млрд рублей. Это будут собственные средства компании, привлечение кредитов мы не планируем.

- "Газпром газэнергосеть" занимает значительную долю российского рынка СУГ. Планируете ее увеличивать? И насколько остро чувствуете внимание ФАС в этом виде бизнеса?

- Доля нашей компании на рынке СУГ в 2016 году превысила 32% (на 0,8 п.п. больше по сравнению с 2015 годом), мы сохраняем доминирующее положение в данном сегменте. В этом году еще увеличим поставки на внутренний рынок. С начала года компания уже поставила 2 или 3 рекорда по объемам продаж. Думаю, это не предел.

ФАС, несомненно, держит руку на пульсе и, практически в режиме реального времени мониторит ситуацию на рынке СУГ, так же как и нефтепродуктов. Но лично я считаю, что сейчас у ФАС нет повода как-то вмешиваться в ситуацию по ценообразованию на СУГ. Даже несмотря на высокую волатильность, цена пропан-бутана в настоящее время не является высокой, она комфортна для рынка.

Недостатка внимания со стороны антимонопольного органа компания не чувствует. Но наш диалог вполне продуктивен. Например, в конце прошлого года ведомство возбудило дело в отношении действий "Газпром газэнергосети" на рынке СУГ, на данный момент оно закрыто, потому что антимонопольный орган услышал позицию компании, а нам удалось доказать, что мы всегда вели себя честно и ответственно на рынке.

- Почему в 2017 году так нивелировался всегда ярко выраженный сезонный фактор при продажах СУГ?

- Да, статистика цен СУГ всегда демонстрировала существенное снижение оптовых цен в первом полугодии, и существенный рост - во втором, что связано как с сезонностью потребления моторного топлива, так и с увеличением использования газа для бытовых целей в летний период. Обычно получался достаточно большой разрыв между объемами потребления сжиженного газа в зимние и летние месяцы. При этом объемы производства являются условно постоянными, за исключением тех месяцев, когда заводы останавливаются на профилактику.

В этом году мы видим несколько меньшую зависимость от сезонного фактора при крайне высокой волатильности. Более того, цена на газ сейчас, летом, ниже, чем она была зимой, когда спрос традиционно невысок. Почему? Это совокупность нескольких причин. Отмечу, что в прошлом году впервые за долгое время мы увидели ощутимый рост потребления пропан-бутана на внутреннем рынке - то есть население и юридические лица стали активнее переводить автомобили на газ, развивается автономное газоснабжение. Возможно, это связано с длительным периодом низких цен на пропан-бутан, что всегда стимулирует спрос. При этом экспортно-ориентированные производители традиционно предпочитают работать в основном по долгосрочным контрактам, поэтому нарастить быстро объемы на внутренний рынок они не могут. Хрупкость баланса производства и потребления СУГ - это результат поиска рынком нового баланса. Любой недостаток газа, который ощущают потребители, сразу приводит к резкому росту цены, дополнительные объемы, снятые с экспорта, дают обратный эффект и помогают рынку сбалансироваться.

- А влияние внешних рынков?

- И конечно же, влияет ситуация на внешних рынках. Для России в последнее время драйвером ценообразования на сжиженные углеводородные газы являлся рынок Украины, он практически всегда выше экспортной альтернативы, выше внутреннего рынка РФ. Сейчас сказываются известные ограничения со стороны Федеральной службы по техническому и экспортному контролю (*ФСТЭК, с 1 мая ведомство выдает российским организациям разрешение на поставки СУГ на Украину по результатам проверки соответствия новым требованиям Минобороны России - ИФ*). Также, в этом году эпизодически возникали ситуации, когда цены в портах Черного моря или в Польше соответствовали или превышали цены внутреннего рынка. И часть сжиженных газов уходила туда.

Определенную роль сыграл и тот факт, что крупные продавцы СУГ - "Газпром газэнергосеть" и "СИБУР" - существенно увеличили продажи на бирже. На эти цели ведь тоже надо было направить значительные объемы, перераспределив их с прямых контрактов, либо с экспортного направления.

- Независимые участники топливного рынка все чаще говорят о необходимости корректировки совместного приказа Минэнерго и ФАС по продажам топлива на СПБМТСБ, предлагая, в частности увеличение крупными компаниями реализации топлива на бирже. Как вы относитесь к таким идеям?

- Я не считаю, что в этом есть необходимость и целесообразность. Чтобы увеличить объем продаж на бирже, компаниям придется снять объемы с прямых договоров. Я думаю, что покупателям по прямым контрактам это тоже не очень понравится, потому что покупатели предпочитают стабильность.

Мне кажется, что уровень продаж топлива на бирже достаточно большой. Более того, если мы говорим про нефтепродукты, то на бирже их продается гораздо больше, чем положено по совместному приказу. Не думаю, что излишнее административное вмешательство в торги на бирже даст какие-то плюсы рынку.

"Газпром газэнергосеть" на бирже добровольно продаёт вообще все светлые нефтепродукты, кроме внутригрупповых продаж, что составляет более 30% объёмов.

И продажи СУГ на СПБМТСБ осуществляются в необходимом рыночном объеме. "Газпром газэнергосеть" начала биржевые торги СУГ с мая 2016 года и по май 2017 года мы реализовали на СПБМТСБ почти 75 тыс. тонн этого продукта. В прошлом году мы согласовали с ФАС торговую политику и начиная с декабря продаём на бирже газы в строгом соответствии с требованиями совместного приказа ФАС и Минэнерго, в том числе с соблюдением принципов регулярности и

равномерности торгов. С учетом того, что мы дополнительно продаем сжиженные газы еще и на электронной площадке, я думаю, этого очень даже достаточно. Кстати, на электронной площадке наша компания продает СУГ по объемам даже больше, чем на бирже.

- Какие видите перспективы развития продаж через электронную торговую площадку eOil.ru?

- Сама по себе электронная площадка давно себя оправдала, и мы можем утверждать, что, по крайней мере, по СУГ и по гелию, она является уже устоявшимся рыночным бенчмарком. Обратите внимание: когда торги на электронной площадке по СУГ заканчиваются, а торговая сессия на бирже продолжается, то цены на бирже зачастую формируются под влиянием торгов на электронной площадке. А последние месяцы графики цен на ЭТП и СПБМТСБ буквально совпадают.

Среднемесячный объем крупнооптовой реализации "Газпром газэнергосети" СУГ на ЭТП вырос с 4,7 тыс. тонн/мес. в 2014 году до 10 тыс. тонн/мес. в 2017 году. Мелкооптовая реализация началась с одного базиса в Зелецино (Нижегородская область), в настоящее время реализация ведется в четырех регионах (Нижний Новгород, Оренбург, Липецк, Тамбов) "дочкой" "Газэнергосеть Санкт-Петербург", продажи уже достигают 7-8 тыс. тонн/мес.

Мы планируем активно развивать мелкий опт на ЭТП - и по сжиженным газам, и по нефтепродуктам, а также организовать возможность отгрузки купленных на площадке объемов на экспорт. Идем путем ввода новых базисов, увеличения продаж на старых. В 2016 году в общей сложности (нефтепродуктов и сжиженных газов, в оптовом и мелкооптовом сегменте суммарно) на электронной площадке компания продала 670 тыс. тонн, что в 2,2 раза больше по сравнению с 2015 годом. В 2017 году, думаю, что такого грандиозного скачка уже не будет, но рост в районе 20-25% обеспечить сможем.

В крупном опте СУГ уже не идет речи об увеличении объемов как на электронной площадке, так и на бирже. Здесь мы достаточно нарастили объемы, будем держать достигнутый уровень.

Компания также увеличила реализацию гелия на электронной площадке, продав в 2016 году 805 тыс. куб. м. газообразного и 300 тыс. кг жидкого гелия - рост по сравнению с 2015 годом в 1,7 раза и 3,2 раза соответственно. В дальнейшем хотим объединить торги по гелию газообразному в ёмкостях и баллонах, когда будут идти одни торги по базовым продуктам гелия марки Б в спецемкостях, но покупатель сможет забрать этот товар либо в баллонах, либо вместо марки Б забрать марку А

(тоже либо в спецемкостях, либо в баллонах). Получится один аукцион на четыре вида продукта.

- Являясь участником биржевых торгов, какой видите потенциал для развития ее инструментов?

- Например, фьючерс на внутреннем рынке. Еще в 2014 году "Газпром газэнергосеть" пыталась договориться с "Московской биржей" по этому поводу. Подписали тройственное соглашение с "Московской биржей" и с ООО "Информационные системы" (владелец электронной площадки eOil.ru), доказали, что наши торги проводятся открыто и прозрачно, и даже разработали спецификацию расчётного фьючерсного контракта, экспирация которого должна была осуществляться по результатам наших торгов на eOil.ru. Но где-то между биржей и ЦБ почему-то процесс забуксовал. Проводили с ЦБ несколько рабочих встреч, готовы были раскрывать рынку и регулятору максимально возможную информацию о наших торгах, даже собирались создавать экспертный совет из независимых участников рынка, чтобы контролировать торги, писали письма с просьбой поддержать наш проект, либо указать на недостатки, которые мы должны устранить. Но ответа от ЦБ так и нет.

Чтобы не стоять на месте в ожидании реакции от ЦБ, мы в мае этого года начали переговоры с CME Group Inc. (*крупнейший в мире оператор фьючерсных бирж - ИФ*), представители которой дали подтверждение в заинтересованности запуска наших фьючерсных контрактов на гелий и СУГ на Нью-Йоркской бирже. Сейчас идёт деловая переписка, готовится проект спецификации. Но, на мой взгляд, это непатриотично - запустить фьючерсный контракт за границей, когда есть такая возможность в России. Будем стремиться пробивать бюрократические препоны, которые мешают внутри страны применять такой важный для рынка инструмент. Тут видится гораздо грандиознее перспектива - фьючерс из инструмента внутреннего рынка может вырасти во внешний, выйти на международный уровень.

- А по гелию такой фьючерс можно запустить?

- Да, то же самое по гелию. У нас цена на гелий определяется по результатам торгов на электронной площадке. Мы продаем на площадке 25% объемов этого товара, на остальные 75% цена определяется по результатам торгов на электронной площадке. Если мы запускаем фьючерс на индекс, то этот фьючерс будет с точностью на 100% описывать цену внутреннего рынка РФ, составляющего 3 млн кубометров. Это фьючерс, который описывает цену большой страны, которая не находится в замкнутом пространстве. Мы видим, что этот фьючерс на гелий, запущенный в России, может стать международным фьючерсом и первым фьючерсом на гелий в мире. Почему нет?

"Газпром газэнергосеть" этот вопрос прорабатывает с СПБМТСБ, в их секции срочного рынка прошло одобрение этой идеи. Сейчас вопрос за президентом биржи, он решит - направлять или нет в ЦБ документы о согласовании спецификации на фьючерсный контракт по гелию.

- Когда "Газпром газэнергосеть" окончательно станет оператором активов по реализации СУГ газораспределительных организаций?

- Программа консолидации активов ГРО идёт с 2004 года, она реализовывалась постепенно. В 2016 году было принято решение ее ускорить, и мы забираем все оставшиеся активы, но работа с ними потребует много времени.

Поскольку это наш профильный бизнес, мы понимаем, что и как делать. И постепенно планируем привести работу в разных регионах к единым стандартам. Гарантируем, что никаких проблем на рынке СУГ не будет. "Газпром газэнергосеть" в силах выполнить одну из основных задач, поставленных перед нами в этом процессе - обеспечить бесперебойное снабжение населения сжиженными газами.

- Минэнерго подготовило законопроект о введении гарантирующего поставщика в области поставок СУГ населению. Как вы оцениваете эту идею?

- Мы считаем этот законопроект неким анахронизмом. Считаем, что он, как минимум, не доработан, как максимум - противоречит государственной политике о либерализации газового рынка и может откатить нас на много лет назад. Это попытка вновь вернуться к балансовым заданиям, которые действовали до 2009 года, но так и не решили проблему создания четкого прозрачного механизма поставок СУГ населению. Глубоко убежден, что этот законопроект в данной редакции принят не будет. И свою позицию в письменной форме и свои замечания к законопроекту мы направили во все профильные министерства и ведомства.

- Каковы планы компании по расширению продаж газомоторного топлива?

- Сеть АГЗС, реализующих пропан-бутан, эксплуатируют наши дочерние компании в разных регионах. В рамках развития рынка газомоторного топлива, у нас большинство "дочек" реализуют специальные маркетинговые программы. Одна для юридических лиц ("Чистый город", работает в 13 регионах РФ), другая для физических ("Чистая экономия", в 10 регионах). Обе программы направлены на установку ГБО на специальных условиях, с дальнейшими бонусами на покупку сжиженного газа. Они привлекают новых потребителей, особенно последние пару лет, поскольку традиционное топливо дорожает, и на его фоне пропан-бутан дешевле. С юридическими лицами мы ведем точечные переговоры, делаем предложения по переоборудованию машин автотранспортных предприятий,

автопарков администраций городов и регионов, предприятий. Но сложно оценить, как может увеличиться число физических лиц, перешедших с бензинового на газомоторное топливо. Мы будем вводить действие этих программ и на новые регионы, где у нас появились активы по реализации СУГ, будем в этих регионах в целом вводить единые стандарты работы газозаправочных станций.

Но в дальнейшем нет планов экстенсивного развития сети по реализации газомоторного топлива. Мы рассматриваем некоторые варианты строительства заправочных комплексов, возможность точечных покупок заправок, но основная работа будет вестись в направлении качественного развития сети и увеличения ёмкости рынка сбыта. Точно такая же политика в отношении розницы нефтепродуктов.

- Какую политику выстраивает "Газпром газэнергосеть" для повышения доходности в нефтепродуктовом сегменте бизнеса?

- В 2016 году доля компании в общем объеме реализации нефтепродуктов в РФ составила 5,82% (рост на 0,12 п.п. по отношению к 2015 году). В целом за год было реализовано 5,92 млн тонн нефтепродуктов.

Биржевые торги являются для нас приоритетным инструментом, потому что на бирже формируется эффективная цена, неоспоримая никем. На СПбМТСБ в 2016 году продано порядка 1,78 млн тонн нефтепродуктов, включая бензины, дизель и авиационный керосин. Это существенный процент от поставок компании в целом. При этом, рост биржевой реализации составил 1,87% по отношению к 2015 году и 4,8% к 2014 году.

Развитие нефтепродуктового сегмента компания видит в области мелкого опта. С 2016 года мы планомерно ведем работу, направленную на расширение географии поставок и, в полной мере, рассчитываем увидеть результаты данной программы в 2017-2018 годах. Мы регулярно предлагаем рынку новые базисы реализации мелким оптом. Во-первых, у нас сейчас 17 собственных нефтебаз. Во-вторых, мы активно заключаем договоры с независимыми участниками рынка - владельцами нефтебаз. С этих нефтебаз и идет продажа мелким оптом. За счет схемы хранения нефтепродуктов на сторонних нефтебазах мы уже существенно нарастили мелкооптовые объемы, планируем увеличивать их дальше.

- И в каких регионах ведутся основные работы?

- Основные регионы - ХМАО и ЯНАО, по логистике близкие к перерабатывающему заводу в Сургуте. Кроме того, несколько лет назад "Газпром газэнергосеть" приобрела большую сеть нефтебаз и заправок в Южном и Северокавказском федеральных округах. До определенного момента ресурс этих

нефтебаз использовался недостаточно эффективно, теперь будем дозагружать их за счет мелкооптового канала. В плане географии, на текущий момент, это основные регионы, где бы мы хотели расширять мелкий опт.

Но мы пробуем и другие направления. В 2016 году заключены договоры хранения на нефтебазах Московской, Владимирской, Калужской, Воронежской областей. По логистике не совсем удобный для нас регион - далеко от заводов "Газпрома", зато можно использовать закупки сторонних ресурсов. На сторонних ресурсах мы видим потенциал повышения эффективности мелкооптовых продаж, потому что с этих базисов охват идет на весь Центральный регион.

Расширяя практику договоров хранения для увеличения продаж посредством мелкого опта, "Газпром газэнергосеть" создает для себя страховку безопасности бизнеса. Появляются мощности для хранения продукта: если на рынке нет достаточного спроса, мы создаем переток объемов с крупнооптового в мелкооптовый сегмент, повышая доходность деятельности. При этом мы не тратим деньги на покупки и содержание большого количества нефтебаз, а направляем инвестиции в более глобальные проекты.

В то же время для среднего и малого бизнеса в нефтепродуктовой рознице это определенная поддержка, потому что мы даем им возможность получать стабильный доход от хранения наших нефтепродуктов и готовы обеспечить потребности их розничного бизнеса в товаре. Таким образом, как я уже говорил, пока мы не планируем значительно расширять розницу, но серьезно занимаемся мелкооптовым направлением.

- А как реализуются планы запуска поставочного фьючерсного контракта на 92-й бензин?

- Проект в высокой степени готовности, все подготовительные работы закончены. Дело только за СПБМТСБ - оформление документов и направление их в ЦБ на согласование. Я рассчитываю, что летом, максимум осенью, мы сможем запустить этот фьючерсный контракт.

Основная задача проекта по запуску поставочного фьючерсного контракта на 92-й бензин - это обеспечение востребованности его всеми заинтересованными участниками рынка. Как непосредственно инструмента поставки/покупки товара, так и инструмента хеджирования рисков, и других торговых операций. Такая универсальность может быть достигнута применением уникального алгоритма ценообразования фьючерсного контракта, который мы и предлагаем рынку.

Цель реализации этой схемы продаж - создать рыночный индекс, отражающий реальную картину на рынке нефтепродуктов (в частности, 92-го бензина) на основе

реального спроса и предложения. Этим обуславливается поставочный характер фьючерсного контракта. Производители смогут планировать будущие отгрузки товара, а участники срочной секции СПБМТСБ - осуществлять торговые операции.

Я уверен в успехе этого фьючерса, потому что его суть - концентрация ликвидности на одном базисе (железнодорожная станция Аллагуват, Башкирия), а фактическая поставка может осуществляться с любого завода РФ. То есть так, как у нас сейчас организованы торги на электронной площадке, будет организован и фьючерс. На базисе Аллагуват может быть создан свободный рынок, где смогут работать производители, покупатели, посредники. Такой контракт, действительно, нужен рынку, многие его участники нас поддерживают.

- В настоящее время вклад гелиевого бизнеса в финансовые результаты "Газпром газэнергосети" не столь значителен. А как он может измениться после введения в эксплуатацию мощностей по производству и транспорту гелия на Дальнем Востоке?

- Кратко скажу в целом о ситуации на рынке гелия. "Газпром" является монополистом производства гелия в стране. Продукт вырабатывается на Оренбургском гелиевом заводе из природного газа. И концерн практически полностью обеспечивает потребности внутреннего рынка в этом продукте. Кроме того, на внутренний рынок поступают небольшие объемы импортного гелия. "Газпром газэнергосеть" - специализированный оператор "Газпрома" по реализации гелия внутри страны с 2012 года.

Проект гелиевого хаба на Дальнем Востоке рассчитан на обслуживание логистики больших объемов гелия, которые будут вырабатываться на Амурском ГПЗ. Завод планируется построить к 2021-2022 году. И новые большие объемы гелия, безусловно, на внутреннем рынке не смогут быть востребованы. Поэтому хаб является экспортно-ориентированным, реализация продукции будет находиться в компетенции "Газпром экспорта". Задача же нашей компании - построить объект, ввести его в эксплуатацию и затем осуществлять обслуживание. Конечно, на базе гелиевого хаба мы сможем осуществлять реализацию продукта в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах, но это не очень большие объемы. Значительного увеличения доходности "Газпром газэнергосети" от данного вида бизнеса не ожидается.

Что касается текущей ситуации, за последние годы нам удалось наладить настолько открытую схему продаж гелия, что теперь от менеджеров "Газпром газэнергосети" не зависит ни объем, ни цена гелия, которые даются покупателю. В ходе торгов на ЭТП определяется цена, на основании которой по простой математической модели считается цена на прямые контракты. Покупатели сами участвуют в аукционе и тем самым определяют цены, мы только регулярно

механически выставляем объемы на торги. Распределение гелия производится также путём математического расчёта и зависит только от фактических объёмов вывоза каждого конкретного покупателя за прошедший период и планов выработки гелия на заводе.

- Есть ли у "Газпром газэнергосети" планы расширения продуктовой линейки?

- Спрос на новую продукцию на рынке рождает предложение. И в этом случае наша компания выступает неким посредником между "Газпром" - производителем и рынком - потребителем. Например, в "Газпроме" есть определенное сырьё, из которого можно делать продукты, востребованные на внутреннем рынке. И ряд таких проектов "Газпром газэнергосеть" в настоящее время прорабатывает. Пока рано говорить о конкретике, потому что они еще не утверждены. Но мы видим, что, прежде всего, рынку нужны высококачественные продукты глубокой переработки. И некоторые из них в ближайшей перспективе могут появиться в линейке "Газпром газэнергосети".

Interfax
26.06.2017