

«Газэнергосеть» выходит на ЭТП eOil.ru»



04 мая 2010, 14:03

Компания осваивает электронные торги на площадке eOil.ru

Сегодня все больше ведущих операторов топливного рынка переходят к электронным формам торгов. Помимо роста эффективности бизнеса для них это важно еще и потому, что государство рассматривает электронные средства торговли в качестве инструмента по повышению прозрачности топливного рынка и как стимул развития конкуренции.

ОАО «Газэнергосеть» входит в группу «Газпром», имеет статус оператора по реализации СУГ (сжиженного углеводородного газа), нефтепродуктов и серы. Компания владеет сетью АЗС под брендом «Газпром» в Центральном и Южном федеральных округах России.

«Газэнергосеть» приняла решение о выходе на электронную торговую площадку eOil.ru. О задачах, которые должны быть решены с помощью электронной торговли, рассказывает заместитель генерального директора по реализации Дмитрий Миронов.

- Дмитрий Анатольевич, прежде, чем мы поговорим непосредственно о работе на ЭТП, хотелось бы узнать о стратегии развития компании на топливном рынке.

- Наша компания активно развивается. В секторе оптовой реализации СУГ мы являемся крупнейшим трейдером в РФ, занимаем треть рынка и работаем в 64 регионах. В секторе розничной реализации газомоторного топлива у нас порядка 100 АГЗС (автогазозаправочных станций) в разных регионах России. Три года назад компания вышла на рынок нефтепродуктов. Мы начали оптовую реализацию бензинов и дизельного топлива Астраханского ГПЗ (ООО «Газпром добыча Астрахань») и запустили розничный проект – сеть АЗС «Газпром» в зоне логистики Астраханского завода. На данный момент в нашей розничной сети 41 МАЗС (многотопливные автозаправочные станции) с полной линейкой моторных топлив и 58 АЗС по реализации нефтепродуктов (бензины и дизель). В настоящее время наши основные поставщики – это заводы Газпрома: ООО «Газпром добыча Астрахань» (Астраханский ГПЗ) и ООО «Газпром переработка» (Сургутский ЗСК). В номенклатуре продуктов – бензины всех марок, дизельное топливо, мазут, топливо для реактивных двигателей, конденсат газовый.

- Каковы позиции компании на нефтепродуктовом рынке?

- По нефтепродуктам у нас около 4-4,5% рынка. За прошлый год мы продали 3,5 млн тонн нефтепродуктов. Самую большую долю в номенклатуре занимает бензин АИ-92 и дизельное топливо – порядка 70%. В 2009 году мы начали реализацию самолетного топлива (топлива для реактивных двигателей) в зоне логистики Сургутского ЗСК – в основном в округах ХМАО и ЯНАО.

- На каком же этапе появилась потребность выхода на ЭТП?

- Мы отдаем себе отчет, что ЭТП – эффективный и удобный инструмент продаж. Как компания группы Газпром, мы стремимся сделать свой бизнес более прозрачным для наших акционеров и инвесторов. Работая на ЭТП, мы также получаем новые возможности по анализу рынка, поиску новых клиентов. В этом году мы планируем дальнейший рост реализации нефтепродуктов и на данный момент считаем необходимым применение инструментов электронной торговли.

- Почему именно ЭТП eOil.ru?

- Мы проанализировали различные варианты и высоко оценили систему построения торгов ЭТП eOil.ru. Здесь мы можем, например, лучше отслеживать свою клиентскую базу. На других площадках торги менее прозрачны. Знание клиентов тем более важно, что мы – часть «Газпрома», и необходимо гораздо более тщательно заботиться о репутации. Мы намерены контролировать процесс продаж, чтобы знать, кому мы поставляем товар. Знание покупателя дает определенные гарантии, что данный продукт не пойдет на незаконные нужды.

На выбор площадки eOil.ru также повлияли рекомендации компании «Газпром нефть», которая работает на своей ЭТП, партнером по созданию которой выступала eOil.ru.

- Можете ли вы обозначить компании, с которыми Вы хотели бы работать на ЭТП?

- Мы будем внимательно рассматривать все запросы. Но прежде всего, среди своих клиентов хотим видеть компании, у которых хорошая репутация. Не хотелось бы работать с «бодяжниками», то есть компаниями, которые разбавляют продукт при поставках конечному потребителю. У нас нет проблем с реализацией, и мы хотим видеть на ЭТП качественную клиентскую базу.

- Как планируется начать торги на ЭТП, какова будет регулярность торгов?

- Первоначально назовем этот режим проектным. Планируем провести серию торгов, пока без привязки к конкретным дням недели. За 2-3 дня на площадке будут вывешиваться объявления. И будем внимательно анализировать процесс торгов. Мы знаем, что часть наших партнеров уже зарегистрирована на eOil.ru. Во время первых сессий выяснится,

воспользуются ли они этим инструментом. Кроме того, мы рассчитываем на привлечение новых покупателей.

Затем, конечно, при хороших результатах пилотных продаж, мы хотим торговать регулярно, известными заранее объемами и сортами.

- Какой будет номенклатура топлива, объемы, базисы поставок?

-Сначала это будут ресурсы Астраханского ГПЗ (ООО «Газпром добыча Астрахань»), а в дальнейшем планируем выставлять и продукцию Сургутского ЗСК (ООО «Газпром переработка»). Пока принято решение заходить на ЭТП именно с астраханскими бензинами. Мы отработаем всю процедуру, отстроим бизнес-процесс, чтобы дальше выводить на рынок другие продукты.

На первых торгах планируем выставить 1500 тонн бензина Аи-80 производства Астраханского ГПЗ.

Текст: Ульяна Ольховская, Илья Альков

<http://www.oilexp.ru/interview/other/%c2%abgazahnergoset%c2%bb-vykhodit-na-ehtp-eoil-ru%c2%bb/40821/>