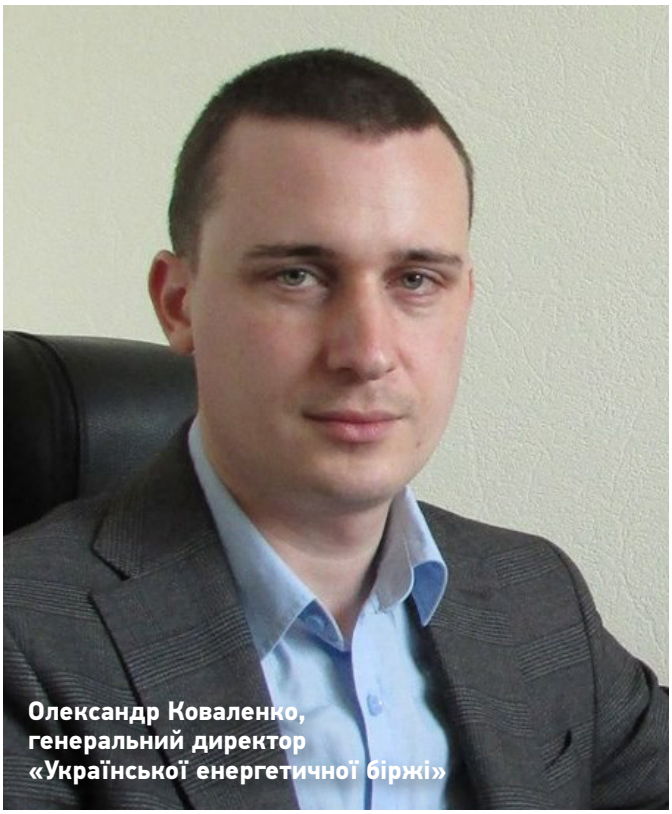
ІНТЕРВ'Ю



Олексій Ластовець, заступник голови біржового комітету «Української енергетичної біржі»



Олександр Коваленко, генеральний директор «Української енергетичної біржі»

Про розвиток біржової торгівлі газом ExPro поспілкувалася з керівництвом «Української енергетичної біржі»:

Олексій Ластовець, заступник голови біржового комітету «Української енергетичної біржі»
Олександр Коваленко, генеральний директор «Української енергетичної біржі»

ExPro: Коли був проданий перший куб газу на Вашій біржі?

Олексій Ластовець: Перший кубометр газу був проданий в цьому році, в січні «Полтавською газонафтовою компанією». Після цього виставляли свій газ й імпортери, INOL Energy, Energy Trade Group та інші. На даний момент вже продано 30 млн куб м газу. Важливо, що всі торги відбуваються в анонімному режимі, що виключає можливість цінової змови. Постійно відбувається акредитація нових учасників торгів, на сьогодні вже з боку покупців багато трейдерів акредитовані і беруть участь. Що стосується динаміки торгів, то вона різноспрямована. На початку, коли був великий попит на газ і ціни росли, динаміка торгів була позитивною. На скільки пам'ятаю, в ході перших торгів вартість газу зросла на тисячу гривень. Далі все залежало від балансу ринку: коли на ринку був небаланс газу і його не вистачало, учасники заходили на торги і активно торгувалися, а коли був профіцит ринку, коли у всіх був ресурс і плюсова температура, динаміка торгів була не дуже активна.
В основному ресурс торгувався за місячними номінаціями (на місяць вперед - ред.), А також по реномінації (по факту - ред). Торги йдуть і так, і так. Якщо ми говоримо про ринок місяць вперед, то найактивніші торги проходили піки похолодання. Наприклад, в лютому, коли були різкі похолодання, збільшилася вибірка газу і всі хотіли закрити небаланс газу закупивши ресурс.
Знову ж на динаміку торгів не так ми впливаємо, як зовнішній ринок. Всі трейдери починають вчитися працювати в світовому океані газового трейдингу. Вони не так орієнтуються на ціни НАКу, як на ціни на європейських хабах і укладені з кінцевими споживачами довгі контракти. Тому, коли ми простежуємо динаміку своїх торгів, ми завжди дивимося на середню ціну по хабах TTF, NCG і по іншим котируванням, щоб зрозуміти і спрогнозувати які будуть торги. Беремо середні котирування на «сьогодні», додаємо + 3 євро за МВт транспортування по Європі, переводимо в кубометри і віртуально на папері його імпортуємо. Далі

Copyright © 2017 Exploration & Production Ltd

дивимося яка вартість природного газу на кордоні і у нас на торгах. Якщо він у нас дешевше на 150-200 грн, то ми розуміємо, що інтерес у учасників є і торги будуть успішними. Якщо ми бачимо, що ціни врівень або нижче на європейських хабах, ми прогнозуємо, що торги будуть неуспішними і відбудеться зниження цін, але іноді трейдери маючи довгі контракти і дефіцит з ресурсом змушені в ході торгів давати зустрічні пропозиції і ціна пристойно «йшла вгору». Ми повинні розуміти, що є імпортний паритет, який можна завжди купити і є оператори, які стоять на Інтерконнектор і оперативно пропонують ресурс. Крім того, якщо мені не зраджує пам'ять, там перетин викуплені ...

ExPro: А хто викуповує перетин?

Олексій Ластовець: У нас такої інформації немає, так як ми поки не інтегровані з «Укртрансгазом» для того щоб бачити і складати Шиппер-коди. Наприклад, в Польщі, Ви при виході на біржу, уклали угоду, наприклад, форвардний контракт і Вам в он-лайн доступі покаже чи є там вільний перетин чи ні.

ExPro: Які компанії Ви б хотіли щоб почали торгувати на Вашій біржі?

Олексій Ластовець: Ми концентруємося на тому, щоб створити ринок VTP - віртуальна торгова точка, ринок на якому торгують трейдери. Наступним етапом буде вихід на кінцевих споживачів, які зможуть виходити на ринок і торгувати і з імпортерами та іншими суб'єктами у кого є ліцензія на поставку природного газу. Але тут є одна істотна деталь. Ми працюємо по 100% передоплаті, а усі користувачі 90% або навіть 95% випадків працюють або по подекадної оплаті, або з розстрочкою платежу на 45 днів. І тут виникає питання. Ми не можемо взяти такі ризики, оскільки ми не можемо їх контролювати. Зараз ми ведемо переговори з банками, щоб вони почали кредитувати кінцевих споживачів під поставку газу, що за фактом є своєрідним газовим факторингом. Коли імпортер продає газ, він переходить у власність банку і банк шляхом кредитних лімітів закриває свої ризики по клієнтам. Коли Ви імпортуєте газ, між «Укртрансгазом» і Eurostream відбувається щоденна балансування. Вони підписують акти прийому-передачі, які є доказом, що газ зайшов на територію України. Кожен день імпортер може надавати банку ці акти, і банк може брати їх в заставу. Якщо ця система складається і працює, ми можемо виходити на кінцевих користувачів і вже з ними працювати. Головне закрити ризики за розрахунками і це можуть зробити банки. Якщо говорити про імпортерів, ми сподіваємося з ними працювати в валюті. Зараз за законодавством, біржа працює з гарантійного забезпечення. Покупець і продавець вносять по 3%, далі, коли угода укладається, ця сума блокується до моменту підписання прямого контракту про постачання. Далі є два варіанти: або пряма оплата на продавця або через біржу. Оплата відбувається в гривні. Біржа виступає гарантом виконання угоди, якщо оплата йде через біржу.

Олександр Коваленко: Тобто іншими словами, ніхто нікого не може обдурити. Біржа отримує комісію і це призводить до збільшення ліквідності, тобто означає збільшення обсягів торгів. Ми були на німецьких, французьких, британських біржах і всі працюють подібним чином. При цьому біржа бачить ціну, обсяги та може включати їх в індекс, адже найголовніший продукт, який випускає біржа - це котирування і ми зацікавлені в прозорому ціноутворенні, що б у учасників ринку була довіра до наших котирувань.

І по кінцевим користувачам ... Ми думаємо, що кінцеві користувачі будуть готові вийти на біржу в перспективі через рік-два, коли всі механізми будуть повністю налагоджені, сподіваємося що фінансова дисципліна учасників ринку до цього моменту покращиться. Ми хочемо зробити механізм номінації. Умовно, якщо інтегрувати софт з «Укртрансгаз», то при укладанні угоди, обсяг відразу може бути заноміновано на кінцевого користувача. І тоді це буде сервіс, який дозволить вирішити питання управління ризиками.

ExPro: Що ви хочете від банків?

Олексій Ластовець: Гарантію оплати. Щоб той газ, який заходить на підприємство банк брав собі у власність. І трейдеру або видобувній компанії він платив 80-100% вартості і відстрочку платежу він брав уже на себе і ризик несплати. А кінцевий користувачів вже платив би банку.

Олександр Коваленко: Або, наприклад, банк може виписувати авалювання векселів. Приміром, на видобувну команію. Якщо видобувна компанія продає кінцевому користувачеві, але він протягом 30 днів не розраховується, значить за нього розрахується банк. Банк на цьому заробляє, так як у нього є відсоток, але цей відсоток все одно менший.

Крім того, банк може закрити свої ризики і іншими шляхами. Заарештувати рахунки і зняти гроші з депозиту, як варіант.

ExPro: Які це мають бути банки?

Олексій Ластовець: Якщо, будуть прийняті зміни до законодавства, то тільки високорейтингові банки, а це в Україні не більше дев'яти банків. Відповідно всі кінцеві споживачі газу також будуть переходити в ці банки.

ExPro: Як швидко може заробити така система?

Олексій Ластовець: Процес трансформації українського газового ринку до цивілізованої практики торгівлі через біржі може зайняти рік-два, це при сприятливому збігу обставин. Але головне не швидкість, а правильно вибрати траєкторію руху. На наш погляд, поки все йде в правильному напрямку, але багато ще потрібно зробити. Також додам, що котирування біржі, які склалися в ході торгів з анонімним принципом торгів постійно запитує (але без розкриття контрагентів), Мінекономіки, НАБУ, правоохоронні органи, АМКУ та інші держоргани.

Copyright © 2017 Exploration & Production Ltd