



ГОДОВОЙ ОТЧЕТ ЗА 2011 ГОД

Предлагая своим международным клиентам инновационные энергетические решения, «ГМиТ» стремится достичь уникального уровня качества путем оптимального использования высококласного опыта и навыков в сфере маркетинга, трейдинга и предпринимательской деятельности. Применение такого подхода приносит нашим клиентам дополнительную выгоду и позволяет нам достичь нашей основной цели: стать ведущей компанией в сфере маркетинга и трейдинга на мировом энергетическом рынке.

Виталий Васильев, Главный исполнительный директор

Содержание	Сведения о компании
01 Основные финансовые и операционные показатели	Адрес регистрации:
02 Обращение председателя правления	«Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед»
04 Обращение главного исполнительного директора	NW1 3BF, Лондон,
06 Обращение управляющего директора	Трайтон-стрит, д. 20
08 Исполнительный комитет	
10 Краткий обзор	Номер в реестре юридических лиц Англии: 3768267
12 Результаты операционной деятельности	© «Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед», 2012 г.
30 Совет директоров	
32 Обращение Исполнительного директора по финансам	Электронная почта: communications@gazprom-mt.com
34 Ключевые показатели эффективности	
35 Адреса и контактная информация	Сайт: www.gazprom-mt.com

В годовом отчете упоминаются следующие компании:

ОАО «Газпром» («Газпром»),

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед» («ГМиТ»),

ООО «Газпром экспорт» («Газпром экспорт»),

«Газпром Германия ГмБХ» («Газпром Германия»),

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Ритейл» (под торговым брендом «Газпром Энерджи»)

«Газпром Глобал Энерджи Солюшнз Лимитед» («ГТЭС»)

«Газпром Глобал СПГ Лтд» («ГСПГ»)

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	2011 г.	2010 г.	Прирост
Финансовые показатели			
Валовая прибыль	439,1 млн ф. ст.	422,2 млн ф. ст.	+4%
Чистая прибыль после уплаты налогов	232,2 млн ф. ст.	212,2 млн ф. ст.	+9%
Совокупная выручка	21,7 млрд ф. ст.	11,2 млрд ф. ст.	+94%
Показатели реализации продаж			
Объем проданного газа	84 717 млн м³	60 794 млн м³	+39%
Объем проданной электроэнергии	93,1 ТВт·ч	35,0 ТВт·ч	+166%
Объем продаж СПГ	3 120 млн м³	2 512 млн м³	+24%
Операционные показатели			

40 000

газовых и электроэнергетических объектов по всему миру

2 млн

тонн проданного СПГ

870

сотрудников

11,1%

—доля рынка в Великобритании в промышленно-коммерческом сегменте рынка (измерение не на ежедневной основе)

31 000

«умных» счетчиков установлено

24/7

круглосуточные торговые операции на 118 точках торговли

КАК СДЕЛАТЬ НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНЫМ?



Александр Медведев
Председатель Совета Директоров

**Уникальный дух
сотрудничества,
существующий
в «ГМиТ», не перестает
вдохновлять и заставляет
верить в то, что мы
действительно можем
«сделать невозможное
возможным».**

В 2011 году мы продолжили развивать ранее созданные направления бизнеса и диверсифицировать его за счет новых сфер деятельности. Несмотря на сложные условия для осуществления трейдинга и продолжающийся мировой экономический кризис, «ГМИТ» закончил год ростом. Мы увеличили оборот и повысили чистую прибыль, расширили клиентскую базу, штат сотрудников, количество рынков, на которых мы присутствуем, и число продуктов, которые мы предлагаем.

Тот факт, что мы смогли достичь положительного результата в столь трудной ситуации, является свидетельством успешного видения бизнеса и выбранной нами стратегии.

В сентябре в состав Совета директоров вошел Павел Одеров, являющийся начальником Департамента внешнеэкономической деятельности в ОАО «Газпром» и в течение последних пяти лет занимавший ряд ключевых позиций в ОАО «Газпром» и ООО «Газпром экспорт». Его назначение со всей очевидностью свидетельствует о поддержке «ГМИТ» со стороны материнской компании.

Мне бы хотелось выразить признательность коллегам из Совета директоров за помощь и рекомендации, а также поблагодарить наш Исполнительный комитет, который так удачно провел компанию через этот богатый событиями год.

Я хочу также отдать должное нашим сотрудникам, искренние усилия которых вновь позволили нам достичь заметных результатов. Уникальный дух сотрудничества, существующий в «ГМИТ», не перестает вдохновлять и заставляет верить в то, что мы действительно можем «сделать невозможное возможным».

Мы будем продолжать укрепление тесного сотрудничества с Группой «Газпром» в 2012 году, максимально способствуя реализации ее стратегической цели — стать лидером среди мировых энергетических компаний. Наши планы на будущее весьма амбициозны, и несмотря на то что перспективы экономического развития остаются неясными, новые возможности не заставят себя ждать. Мы намерены воспользоваться ими в полной мере.

Я по-прежнему убежден, что мы и в дальнейшем будем приносить значительную выгоду как нашим клиентам, так и Группе «Газпром».



«ГМИТ» полностью принадлежит компании «Газпром Германия», 100%-ному дочернему обществу ООО «Газпром экспорт», которое в свою очередь входит в группу компаний, возглавляемую ОАО «Газпром» — крупнейшим производителем газа на мировом рынке. «ГМИТ Ритейл Лтд» и «ГМИТ Ритейл Германия ГмбХ» торгуют под брендом «Газпром Энерджи».

ЭНЕРГИЯ УСПЕХА

Для меня уже стало традицией объявлять очередной год рекордным для «ГМИТ». 2011-й не стал исключением: мы превысили наши самые смелые планы на 9% и достигли показателей чистой прибыли в размере 232,2 млн фунтов стерлингов. Совокупная выручка Группы «ГМИТ» в период с 2010 по 2011 гг. выросла с 11,2 млрд фунтов стерлингов до 21,7 млрд фунтов стерлингов. Это весьма неплохой результат, который стал возможен благодаря тщательно спланированным действиям «ГМИТ», обеспечившим нам значительный успех во всех видах бизнеса.

Мне особенно приятно, что в прошлом году мы столь успешно увеличили клиентскую базу, в частности в Великобритании и во Франции, где количество наших клиентов возросло более чем в два раза. Мы также расширили ассортимент продукции, и теперь в число продаваемых нами товаров входят нефть, СУГ и гелий. Предлагая продукты, производимые материнской компанией, мы имеем возможность выводить их на новые рынки, тем самым приближаясь к статусу коммерческого центра ОАО «Газпром».

Наш бизнес был также диверсифицирован с точки зрения регионального присутствия. Мы приобрели Envacom Service GmbH (после приобретения переименована в «Газпром Маркетинг и Трейдинг Ритейл Германия ГмбХ»), немецкую розничную электроэнергетическую компанию, что открыло для нас возможность осуществлять поставки компаниям малого и среднего бизнеса и крупным промышленным клиентам в этом регионе. В настоящий момент мы реализуем газ в Голландии. Кроме того, мы открыли новый офис в г. Цуг (Швейцария), который связан с офисами в Хьюстоне, Лондоне и Сингапуре и завершает создание сети, обеспечивающей глобальные и круглосуточные торговые операции на энергетических рынках.

Цунами в Японии в марте 2011 года и последующая авария на АЭС «Фукусима» вызвали масштабные перебои в энергоснабжении страны. Действуя совместно с ОАО «Газпром», мы оперативно увеличили поставки сжиженного природного газа (СПГ) в страну, продемонстрировав нашу гибкость и готовность поддерживать клиентов даже в самых сложных обстоятельствах.

С точки зрения корпоративной культуры, в 2011 году стало очевидно, что компания, ранее ориентированная на британский рынок, превратилась в поистине глобальную организацию. Создание по-настоящему глобальной культуры — долгосрочная задача, но я уже вижу перемены в методах ведения бизнеса и в отношении к нашей работе — все это свидетельствует о положительных преобразованиях. В прошлом году мы также приложили значительные усилия для привлечения новых перспективных сотрудников. В 2011 году штат увеличился примерно на 250 человек, при этом 21 из них был принят в рамках программы трудоустройства выпускников вузов, и теперь по всему миру в «ГМИТ» работает около 870 человек.

Будущая политическая и экономическая ситуация в 2012 году с трудом поддается прогнозам, но мы продолжаем ставить перед собой все более масштабные цели. В данный момент «ГМИТ» как никогда успешен, и поэтому сейчас у нас больше, чем когда-либо, партнеров и клиентов, готовых вести с нами торговлю и доверяющих нашему бренду. Наш слоган «Энергия успеха» определяет каждое наше решение, позволяя реализовать имеющийся у нас потенциал и достичь нашей основной цели: стать ведущей компанией в сфере маркетинга и трейдинга на мировом энергетическом рынке.



Виталий Васильев
Главный исполнительный директор

**Мы обеспечим наших
клиентов необходимой
энергией удобным для
них способом в любой
точке мира.**

КОММЕРЧЕСКИЙ ЦЕНТР ГРУППЫ «ГАЗПРОМ»



Андрей Михалев
Управляющий директор

**Перед нами стоит
сложная задача —
обеспечить наилучшие
результаты для ОАО
«Газпром» и максимальный
рост для «ГМТ».**

В рамках своей деятельности мы стремимся интегрироваться в модель бизнеса наших материнских компаний и вместе работать над созданием коммерческого центра Группы «Газпром». Такой подход позволяет добиться взаимодействия сегментов добычи и сбыта, наладить сотрудничество Востока и Запада и обеспечить связь между энергией и ее потребителями. Предоставляя ОАО «Газпром» выход на международные энергетические рынки, мы ориентируемся на две основные области:

- поставка газа и нефти из запасов ОАО «Газпром» потребителям по всему миру;
- обеспечение стабильности доходов ОАО «Газпром» посредством нашего опыта в области управления рисками.

Перед нами стоит сложная задача — сосредоточиться на тех областях деятельности, которые обеспечат наилучшие результаты для ОАО «Газпром» и максимальный рост для «ГМИТ». Для ее решения необходимо.

- 1.** Создать новые рынки сбыта для ОАО «Газпром» за пределами России. Организация поставок различных видов энергии осуществляется через «ГМИТ Ритейл» непосредственно потребителям с учетом их специфических нужд.
- 2.** Предоставить ОАО «Газпром» возможность выхода на рынки других энергоносителей, помимо газа и нефти. Мы диверсифицируем портфель путем включения в него новых видов сырьевых товаров и иных продуктов, которые обладают потенциалом расширить основную ресурсную базу ОАО «Газпром».
- 3.** Обеспечить бесперебойность поставок газа и нефти, производимых ОАО «Газпром», в том числе используя наше присутствие на международных рынках для предоставления ОАО «Газпром» коммерческих, операционных и технических возможностей, обеспечивающих надежное управление поставками.

Мы поддерживаем профессиональное развитие наших сотрудников и предлагаем им широкий спектр возможностей для совершенствования технических, управленческих и профессиональных навыков руководства. В целях удовлетворения наших собственных потребностей в кадрах при освоении новых рынков и регионов мы разработали многоуровневую программу по трудоустройству выпускников вузов и две инициативы в области профессиональной подготовки руководителей. Все это позволяет нам развивать и сохранять свои лучшие кадры и находить будущих лидеров внутри компании.

Начиная с 2009 года «Газпром Энерджи» (торговое наименование «ГМИТ Ритейл») поддерживает программу профессионального обучения с последующим трудоустройством для молодежи северо-западной части Англии, и сейчас в компании работает шесть выпускников программы. Мы также приняли в штат 11 студентов университетов, которые проходят оплачиваемую стажировку, входящую в их учебный план, после успешного запуска нашей специализированной программы «Год в отрасли» в прошлом году. В декабре компания «Газпром Энерджи» была удостоена награды «Серебряный стандарт» в рамках ведущего британского конкурса стандартов управления кадровыми ресурсами «Инвесторы в персонал».

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ

Исполнительный комитет отвечает за повседневную реализацию стратегии «ГМИТ». В марте 2012 года была проведена реорганизация, направленная на повышение эффективности структуры нашей коммерческой деятельности и поддержку амбиционных планов роста.

Андрей Михалев

Управляющий директор

В обязанности Андрея Михалева входит управление операционной деятельностью компании и обеспечение достижения намеченных целей. Он также отвечает за реализацию стратегии роста ОАО «Газпром» на либерализованных рынках.

Алексей Селихов

Исполнительный директор по финансам

Выполняя функции главного специалиста по управлению финансами, Алексей Селихов обеспечивает финансовую стабильность «ГМИТ». Он также отвечает за работу мидл- и бэк-офисов компании.

Виталий Васильев

Главный исполнительный директор

Виталий Васильев отвечает за развитие «ГМИТ» на высоком уровне в рамках глобальной стратегии ОАО «Газпром» и несет ответственность за разработку и реализацию видения, стратегии и целей компании.



На фотографии слева направо: Андрей Михалев, Алексей Селихов, Виталий Васильев, Кит Мартин, Дэниел Горниг, Йон Ларсен, Фредерик Барно

Кит Мартин

Исполнительный директор,
Департамент глобального
развития бизнеса и сбыта

Сферой ответственности Кита Мартина является повышение рентабельности «ГМИТ» путем обеспечения спроса на продукцию ОАО «Газпром». В условиях рыночной нестабильности и ужесточения законодательства он обеспечивает стратегическую и операционную координацию подразделений «ГМИТ» и их интеграцию с Группой «Газпром».

Дэниел Горниг

Исполнительный директор,
Глобальный департамент газа,
электроэнергии и производных
финансовых инструментов

Дэниел Горниг отвечает за операции компании с газом, электроэнергией и производными финансовыми инструментами. Монетизация торговых операций и управление связанными с ними рисками позволяют Дэниелу Горнигу и его команде поддерживать развитие основного вида деятельности компании.

Йон Ларсен

Исполнительный директор,
Департамент нефти и СУГ

Йон Ларсен отвечает за развитие бизнеса, связанного с физическими и финансовыми сделками «ГМИТ» в сфере легких нефтепродуктов и СУГ. Торговые операции «ГМИТ» в этой сфере выросли за счет выхода на новые географические рынки и расширения линейки продуктов, позволяя Группе «Газпром» увеличивать стоимость ключевых активов.

Фредерик Барно

Исполнительный директор,
Департамент СПГ, морских
перевозок, логистики
и чистой энергетики

Все аспекты маркетинга, трейдинга и морских перевозок СПГ в рамках Группы «Газпром» входят в зону ответственности Фредерика Барно. Благодаря его усилиям традиционная для ОАО «Газпром» деятельность по реализации трубопроводного газа была дополнена активно проводимыми операциями на рынках СПГ.



ИГРОК НА ГЛОБАЛЬНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Компания «Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед» («ГМиТ») была основана в 1999 году. В настоящий момент «ГМиТ» предоставляет интегрированные энергетические решения своим клиентам по всему миру и предлагает уникальный диапазон продукции и услуг —

начиная с маркетинга, трейдинга и поставок газа и электроэнергии и заканчивая установкой «умных» счетчиков, разработкой управленческих решений в области энергетики и сделками в сфере углеродных кредитов.

На этой странице представлена новая организационная структура компании «Газпром Маркетинг и Трейдинг», действующая с марта 2012 года. Далее приведено описание деятельности и структуры компании до марта 2012 года.



ДЕПАРТАМЕНТ ГАЗА, ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ И ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Департамент газа, электроэнергетики и производных финансовых инструментов проводит для ОАО «Газпром» и сторонних компаний экспертную оценку конъюнктуры рынка природного газа, электроэнергетики, сырьевых товаров и связанных с ними финансовых инструментов в Европе, Северной Америке и Азии. Мы предоставляем обширный и инновационный комплекс услуг, позволяющий нашим клиентам получать информацию о рыночных ценах, обеспечивать надежность и своевременность притока денежных средств по активам и управлять ценовыми рисками, связанными с сырьевыми товарами.



ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА И СБЫТА

Деятельность департамента направлена на повышение рентабельности «ГМиТ» за счет обеспечения спроса на продукцию ОАО «Газпром» и контроля развития бизнеса в полном соответствии со стратегией сбыта ОАО «Газпром». Действуя совместно с другими департаментами, мы добиваемся стратегического и операционного взаимодействия между «ГМиТ» и компаниями Группы «Газпром», что особенно важно в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры и усиливающегося контроля со стороны регулирующих органов. В частности, Департамент развития бизнеса и сбыта играет ведущую роль в создании и реализации электроэнергетических и газовых мощностей компании и расширении ее розничного бизнеса.



ДЕПАРТАМЕНТ НЕФТИ И СУГ

Деятельность «ГМиТ» в области торговли нефтью и СУГ позволяет Группе «Газпром» повышать стоимость основных активов. Торговые операции быстро охватывают новые регионы, продукты и группы сырьевых товаров, создавая надежный и устойчивый бизнес.



ДЕПАРТАМЕНТ СПГ

Департамент СПГ является единственным агрегатором российских и нероссийских потоков СПГ и отвечает за все аспекты маркетинга, трейдинга и морских перевозок СПГ в Группе «Газпром». Работая совместно с материнскими компаниями в Москве и дочерними предприятиями в Сингапуре и Хьюстоне, департамент совершает сделки с моно- и многосырьевыми партиями продукции, обеспечивает транспортировку, структурирует сложные сделки, развивает деятельность на новых рынках и оптимизирует принадлежащий ОАО «Газпром» портфель сделок с СПГ на глобальном уровне.



ДЕПАРТАМЕНТ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК И ЛОГИСТИКИ

Департамент морских перевозок и логистики является единым глобальным экспертным центром и обеспечивает безопасное, конкурентоспособное и надежное транспортное обслуживание в рамках всех видов торговой деятельности компании на многосырьевых рынках. В состав департамента входят опытные специалисты в области морских перевозок и работы с грузами, которые управляют транспортными операциями с наливными и насыпными поставками продукции. Недавно в структуре «ГМиТ» был создан новый отдел по операциям с газом для транспорта, который будет заниматься такими сферами, как бункерный СПГ и автомобильный газ.

В течение десяти лет «ГМиТ» неуклонно расширял и усложнял свои бизнес-операции, продемонстрировав таким образом устойчивость своей коммерческой деятельности. Менее чем за 15 лет работы в сфере трейдинга «ГМиТ» превратился из

небольшой лондонской компании в гиганта мирового масштаба, создав сильную, стабильную базу для достижения своих стратегических целей, обеспечив ОАО «Газпром» доступ к новым рынкам и высокий уровень обслуживания клиентов и бизнес-партнеров.



ДЕПАРТАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Действуя через свою дочернюю компанию «Газпром Энерджи», «ГМиТ» осуществляет розничные поставки газа и электроэнергии конечным потребителям в Великобритании и других странах Европы. Среди клиентов «Газпром Энерджи» — как крупные промышленные компании и заводы, так и престижные магазины, офисы и развлекательные центры. Компания предлагает набор «фиксированных» и «гибких» продуктов, а также контракты на «местное» производство электроэнергии, автоматические приборы учета, обслуживание на объектах заказчика и сделки на рынке эмиссионных квот.



ДЕПАРТАМЕНТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Дочернее предприятие «ГМиТ» — «Газпром Глобал Энерджи Солюшнз» («ГГЭС») — является мировым лидером в сфере управления энергетикой. «ГГЭС» предлагает полностью управляемое, комплексное решение для любых приложений в области контроля «умных» счетчиков и потребительских узлов. Мы также разработали ряд продуктов для мониторинга, планирования и контроля применения основных и вспомогательных приложений для учета потребления газа, воды и электричества.



ДЕПАРТАМЕНТ ЧИСТОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Департамент чистой энергетики разрабатывает инновационные решения для использования в рамках низкоуглеродной экономики. Опытная команда сотрудников из разных стран создает индивидуальные финансовые продукты на основе капитала, технологий и структурированных соглашений.

ГАЗ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ И СБЫТ



Дэниел Горниг

Исполнительный директор Глобального департамента газа, электроэнергетики и производных финансовых инструментов



Кит Мартин

Исполнительный директор Департамента глобального развития бизнеса и сбыта

«ГМИТ» позиционирует себя как ведущий поставщик многосырьевых энергетических решений. Бизнес компании постоянно расширяется и — при помощи ценовой политики и оптимизации сделок — максимально эффективно выводит ОАО «Газпром» на новые рынки газа. В условиях нестабильной ситуации в энергетике наша помощь в предоставлении материнской компании различных вариантов бизнес-решений приобретает огромное значение, и поэтому стратегия «ГМИТ» максимально соответствует стратегическим целям ОАО «Газпром» и ООО «Газпром экспорт».

Мы обладаем успешным пятилетним опытом работы в сфере розничных продаж и предоставляем индивидуальные и экологически устойчивые решения в области энергетики конечным потребителям на самых конкурентоспособных рынках Европы. Недавно прошедшая реорганизацию компания «Газпром Энерджи» имеет около 200 сотрудников, свыше 10 000 клиентов и обеспечивает поставки на более чем 40 000 объектов, являясь на сегодняшний день одним из ведущих корпоративных поставщиков энергии. «ГМИТ» — единственная компания за пределами России, осуществляющая продажи конечным потребителям от имени ОАО «Газпром»; этот уникальный статус позволяет нам формировать рынок для поставок российского газа и продвигать деятельность компании.

Обслуживание клиентов всегда было для нас приоритетной задачей. Именно поэтому бэк- и мидл-офисы компании находятся в Манчестере, а офисы продаж — в непосредственной близости от потребителей. Наша концепция — предоставлять надежные инновационные продукты и услуги по конкурентоспособным ценам и обеспечивать отличный уровень обслуживания и партнерский подход к ведению бизнеса.

Промышленные потребители испытывают усиливающееся давление со стороны регулирующих органов в сфере энергопотребления. Наша компания, «ГМИТ» — «ГЭС», является лидером по внедрению «умных» счетчиков. Наши «интеллектуальные» приборы учета дают клиентам возможность точно измерять показатели расхода энергии и управлять энергопотреблением на различных объектах, а также обеспечивают быстрое и точное формирование счетов, подготовку отчетов в режиме онлайн и более точное прогнозирование. В настоящее время уже установлено примерно 31 000 таких приборов.

Компания «ГМИТ» выработала высокопрофессиональный стиль ведения торговых операций, обуславливающий рост и расширение продаж нефтегазовых продуктов в рамках всей ценовой цепи. Мы предоставляем услуги по оптимизации деятельности всем компаниям Группы «Газпром», позволяя им получать максимальную отдачу на рынке сбыта. Наши совместные усилия и сложнейшая система круглосуточных торговых операций по всему миру позволяют Группе в полной мере использовать возможности, открывающиеся на рынках.

Сотрудники отдела по развитию бизнеса в трейдинге обеспечивают дополнительную выгоду для «ГМИТ», постоянно осуществляя структурирование сделок, которые затем передаются в отдел трейдинга. Таким образом, наша команда помогает хеджировать портфель «ГМИТ» и предлагает различные подходы. Мы стремимся находить такие рыночные возможности, которые наилучшим образом отвечают нашим требованиям и формируют новые структуры и новые творческие решения на рынке. Количество видов сырья, с которым мы работаем — газ, электроэнергия и углеродные кредиты, — постоянно растет.

«Несмотря на сложную рыночную ситуацию 2011 года, «ГМТ» неуклонно развивался, используя новые возможности и бизнес-решения, выгодные для наших клиентов и ОАО «Газпром».



Вверху: Группа «Газпром»
владеет 160 000 км газопровода.

ГАЗ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ И СБЫТ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

ТРЕЙДИНГ



Шон Стейси

Директор Департамента глобального трейдинга и трейдинга на рынке газа и электроэнергии



За прошедший год мы обновили структуру торговых операций на мировых рынках и увеличили наши возможности по всем направлениям деятельности. Производные финансовые инструменты теперь стали ключевым компонентом нашего предложения как для клиентов, так и для материнской компании.

Мы также начали пожинать плоды инвестиций в ИТ-системы, которые позволили сделать бизнес более устойчивым и многогранным и более выгодно позиционировали нас для решения будущих задач. В 2011 году мы взяли на вооружение одну из ведущих в отрасли систем — Endur, обеспечившую для нас более стабильные возможности роста. Эта система предназначена для поддержки операций фронт-, мидл- и бэк-офисов как по простым, так и по комплексным газовым контрактам в масштабах всей Европы, а также для ведения наших позиций на рынке угля, нефти и валютных позиций в рамках энергетического портфеля компании. Новая система обеспечивает оценку активов и составление отчетов в режиме реального времени, а также имеет функции для осуществления финансового учета в рамках операций по сбыту, что повышает эффективность работы, снижает операционный риск и ускоряет процесс принятия решений.

Кроме того, в 2011 году команда трейдеров тесно сотрудничала с группой регуляторов по вопросам соответствия правовым нормам с целью предугадать изменения на рынках и подготовить компанию к грядущим изменениям в законодательстве. За отчетный год структурированные торговые операции были успешно интегрированы в нашу деятельность, и отдел трейдинга газа работал над более чем 180 сделок в 2011 г.

Вверху слева: Доля Группы «Газпром» в мировом объеме добычи газа — 18%.

Вверху: Наша сложнейшая система круглосуточных торговых операций позволяет нам в полной мере использовать возможности, открывающиеся на рынках в реальном времени.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ



Джон Файнгольд
Директор Глобального департамента розничной торговли



Слева: «ГЭС» установил около 31 000 «умных» счетчиков.

В целях выполнения стратегической задачи Группы «Газпром» по обслуживанию рынков конечных потребителей и в целях предоставления Группе «Газпром» доступа ко всей цепочке операций с газом — начиная с добычи на месторождениях в России и заканчивая поставкой конечным потребителям по всему миру — компания «Газпром Энерджи» продолжила расширять свой розничный портфель и наращивать присутствие на новых европейских рынках. Сейчас в Великобритании нам принадлежат 6,3% промышленно-коммерческого газового рынка в сегменте ежедневного учета и 11,1% в сегменте неежедневного учета. Мы также имеем долю в размере 3% процента этого рынка во Франции и 3% — в Ирландии (примерно 18% основано на потреблении).

Мы предоставляем целый спектр индивидуальных энергетических решений, охватывающих газ, электроэнергию, углеродные кредиты и «интеллектуальный» учет. В 2011 году в наш клиентский портфель вошли некоторые новые и известные бренды, среди которых Infinis — один из ведущих производителей энергии из возобновляемых источников, ставший нашим первым клиентом в сегменте «распределенной энергетики».

В течение года мы также продолжили создавать дополнительные системы и наращивать мощности во Франции. Мы несколько изменили стратегию продаж в этой стране, сместив фокус с крупных промышленных компаний на предприятия малого и среднего бизнеса. Этот подход позволил за последние недели 2011 года увеличить количество клиентов во Франции более чем в два раза. В будущем году мы продолжим расширять наше присутствие на этом рынке.

В мае 2012 года мы открыли офис в городе Хертогенбос в Голландии, получив местную лицензию на поставку газа, а также полную Голландскую лицензию на морские транспортировки, что обеспечило нам успешный выход на этот рынок. Основное внимание будет уделяться поставке газа предприятиям малого и среднего бизнеса. Мы также увеличили количество коммерческих объектов в Голландии, и наше присутствие даст нам возможность существенно расширить долю рынка в регионе стран Бенилюкс. Поставки в Бельгию

предполагается начать в 2013 году, когда законодательный климат в этой стране станет более благоприятным.

В ноябре мы приобрели 100% акций немецкой розничной энергетической компании Envacom Service GmbH (после приобретения переименована в «Газпром Маркетинг и Трейдинг Ритейл Германия ГмБХ», осуществляет торговую деятельность под маркой «Газпром Энерджи»). Данное приобретение стало возможным благодаря совместной работе с компанией «Газпром Германия» и представляет собой существенный шаг на пути к реализации нашей стратегии ускоренного развития бизнеса в сфере электроэнергетики в данном регионе. Германия является одним из крупнейших и наиболее ликвидных рынков электроэнергии в Европе, а также крайне важным рынком для ОАО «Газпром». В данный момент мы располагаем базой в 67 000 клиентов, что позволило нам обрести устойчивую платформу для роста на этом рынке в 2012 году и в последующие годы. «Газпром Энерджи» гордится своим качеством обслуживания и взаимоотношениями с клиентами. В ноябре 2011 года на конкурсе «Лучший покупатель и поставщик энергии» мы получили титул «Поставщик энергии года» — звание, присуждаемое по результатам опросов среди клиентов.

Компания «ГЭС» успешно начала год и выиграла конкурс «Решения и управление данными на основе технологии „умных“ счетчиков» в январе 2011 г.

После приобретения британской компании — провайдера технологий Cyclo Systems International в 2011 году «ГЭС» добавила к своему портфелю продуктов одну из технологий класса «интеллектуальных» сетей. Технология под названием Z-Link уже используется в лондонском Сити для контроля общественного освещения и отопления. «ГЭС» расширил свое присутствие на мировом рынке и установил «умные» счетчики в Словении, Сингапуре, Франции, на Филиппинах и в России. Мы также подписали меморандум о взаимопонимании с ОАО «Газпром», согласно которому «ГЭС» получает право установки таких же приборов в Сочи в период подготовки к зимним Олимпийским играм 2014 года.

«ГЭС» продолжит развивать бизнес в сфере технологии «умных» счетчиков в Великобритании, а также будет изучать потенциальные возможности для сделок в Азиатско-Тихоокеанском регионе, в странах СНГ и в России в будущем году.

Мы поддерживаем идею создания панъевропейской системы розничных продаж энергетических продуктов. Присутствуя уже в пяти европейских странах, мы уделяем особое внимание более тесной интеграции розничной торговли, так как это позволяет нам увеличивать объемы продаж и выходить на новые рынки.

ГАЗ, ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ И СБЫТ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ



Тони Уэст
Менеджер отдела по стратегии в сфере электроэнергетики

В течение года мы тесно сотрудничали с коллегами из ОАО «Газпром», создавая общую программу мероприятий, изучая возможности рынков сбыта электроэнергии и помогая определить и прояснить цели Группы в сегменте газовой электроэнергетики. При возникновении новых возможностей нашей задачей будет проверка их реализуемости и соответствия стратегии ОАО «Газпром», а также их перевод в сферу реальных деловых предложений.

Начиная с апреля 2012 года компании «Газпром Энерджи» в рамках годового договора купли-продажи будет поставлено 16 МВт электроэнергии, полученной на 23 биогазовых объектах компании Infinis, расположенных на территории Великобритании.

Мы также ищем пути диверсификации нашей цепочки поставок для портфеля ОАО «Газпром». Обеспечив дополнительные поставки газа с месторождения в Северном море и существенно расширив деятельность по хранению газа, в 2011 году мы смогли предложить на рынке как виртуальные, так и физические продукты. Мы расширили свой портфель виртуальных и физических поставок в Северо-

Западной Европе, и сейчас на британский рынок из Голландии по трубопроводу BBL (Balgzand Bacton Line) поступают первые партии нашего сырья.

В настоящий момент «ГМИТ США» входит в число 25 крупнейших продавцов газа в Северной Америке; в октябре мы подписали долгосрочный договор с компанией Associated Electric Cooperative Inc. на поставку природного газа на завод в Гленнонвилле (штат Миссури), в очередной раз продемонстрировав свою заинтересованность в работе на американском рынке. В 2011 году мы впервые получили первую чистую прибыль от деятельности в США.

Нашей долгосрочной задачей является построение устойчивого бизнеса в сегменте газовой электроэнергетики, который позволит включить физические генерирующие активы в глобальный портфель ОАО «Газпром». Это станет последним звеном в цепочке создания стоимости, связывающей добычу газа в России со сбытом электроэнергии конечным потребителями, и повысит выгоду от оптимизации портфеля для наших клиентов и для материнской компании.

Слева внизу: Проекты по выработке электроэнергии повышают стоимость долгосрочных продаж газа.

Внизу: ОАО «Газпром» владеет 23 компаниями, занимающимися разведкой и разработкой месторождений углеводородов.



РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В ТРЕЙДИНГЕ



Антон Ковальчук

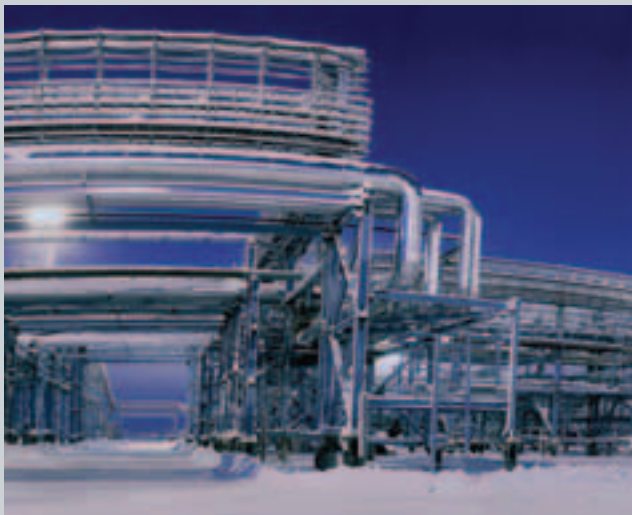
Глава отдела развития электроэнергетических и газовых активов

В прошлом году сотрудники отдела по развитию бизнеса в трейдинге открыли ряд новых возможностей в восточноевропейском сегменте газовой электроэнергетики, которые позволят ОАО «Газпром» начать деятельность на новых рынках и будут стимулировать спрос на газ, передаваемый по трубопроводу «Южный поток». В будущем году мы сосредоточимся на оценке и разработке этих возможностей, являющихся весьма многообещающими с коммерческой точки зрения — как для «ГМИТ», так и для ОАО «Газпром».

Следующий год будет также посвящен реализации новых способов получения дохода, сокращения издержек и повышения эффективности. Мы будем развивать новые производные финансовые инструменты и расширять присутствие на мировых рынках посредством включения в сферу своей коммерческой и трейдинговой деятельности следующие страны и регионы: Италию, Австрию, Испанию, Чехию и Балканы.

Слева внизу: переработка газа, газоконденсата и нефти происходит на шести перерабатывающих заводах.

Внизу: Площадь Революции в Бухаресте. Изменения в Восточной Европе открывают для «ГМИТ» новые рынки.



ДОСЬЕ: ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ

Британские университеты располагаются как в старинных зданиях, напоминающих соборы, так и в современных корпусах, построенных на основе принципов низкоуглеродной экономики. Каким образом «Газпром Энерджи» помогает им достичь необходимых показателей устойчивого развития?

Одно из направлений деятельности «Газпром Энерджи» — оказание британским университетам

помощи в решении непростой задачи: обеспечения экологически приемлемого энергоснабжения по доступной цене.

К университетам предъявляются все более жесткие требования по сокращению выбросов CO₂. Приобретение Сертифицированных сокращений выбросов (CCB) дает им двойное преимущество: позволяет сэкономить средства, устанавливая



более низкие цены на углеродные кредиты ЕС, предоставляемые в рамках Системы торговли квотами на выбросы, и в то же время способствует реализации проектов по сокращению выбросов в развивающихся странах. Ряд университетов Великобритании совместно с компанией «Газпром Энерджи» провели работу, направленную на заключение сделок в сфере эмиссионных квот, обеспечившей большую гибкость и дополнительные преимущества.

«Газпром Энерджи» также поставляет газ университетам по всей Великобритании, каждый из которых использует автоматические приборы учета (АПУ), позволяющие определять объемы энергопотребления, выявлять потери и оценивать эффективность мер по экономии электроэнергии, а также упрощать планирование на будущие периоды.



НЕФТЬ, СУГ И ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ



Ион Ларсен
Исполнительный директор Департамента нефти и СУГ

Торговые операции на рынке нефти, СУГ и иностранной валюты осуществляются в Лондоне, Хьюстоне и Сингапуре. Валютные операции стали для нас привычными, и мы наладили прочные связи с ведущими банками. «ГМИТ» предлагает различные услуги в сфере валютных операций, преимуществами которых являются высокая степень профессионализма, управление из офиса в Лондоне — мировом валютном центре — и полное соответствие стратегии ОАО «Газпром».

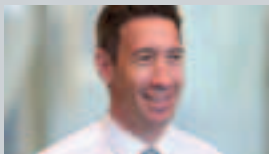
В 2011 году мы проделали большую работу по развитию операций с нефтью и СУГ. Выход на новые рынки всегда является сложным, но наш первый год в этом бизнесе был удачным. ОАО «Газпром» является вторым по величине производителем СУГ в России, и это производство успешно сочетается с остальными видами деятельности. По сравнению с рынком сырой нефти рынок СУГ является намного более узким и в некоторой степени фрагментированным, но мы видим существенные возможности по развитию торговли за пределами группы и обеспечению синергии с материнской компанией.

В таких быстрорастущих отраслях, как наша, необходимо не просто идти в ногу со временем, но и опережать его.



Вверху: Сегодня торговые операции «ГМИТ» могут осуществляться круглосуточно на 118 точках торговли.

НЕФТЬ И СУГ



Вестли Хант
Трейдера по нефти



Давид Диасамидзе
Трейдера по СУГ

Если принять в расчет тяжелую ситуацию в торговле, которая превалировала в 2011 году, то можно сказать, что для деятельности в сфере нефти и СУГ год стал весьма многообещающим: мы обеспечили важный долгосрочный контракт на поставку СУГ, а также укрепили свои позиции на Дальнем Востоке, подписав контракты на ежегодную поставку. Мы совершили несколько спотовых сделок с СУГ на рынках Кореи, Японии и Тайваня.

Начало 2011 года было посвящено созданию необходимой инфраструктуры для ведения бизнеса и заключения первой физической сделки. По состоянию на 2012 год мы подписали контракты на суммарный объем, превышающий, согласно нашим ожиданиям, 1 млн тонн нефти и СУГ. Другими ключевыми достижениями стали получение доступа к хранилищам нефти и СУГ в Мурманске и Таллине, а также заключение договора об обеспечении перевозок СУГ по Черному морю.

Мы также тесно сотрудничали с Департаментом нефти и нефтепродуктов ООО «Газпром экспорт» в рамках нескольких российских проектов, связанных как с нефтью, так и с СУГ. Мы стремились добиться максимального взаимодействия с ООО «Газпром экспорт», поскольку обладаем большим опытом работы с СУГ, бензином, нефтью и газовым конденсатом.

Мы открыли офис в швейцарском городе Цуг и в 2012 году планируем увеличить оборот, для того чтобы в сотрудничестве с ОАО «Газпром» добиться стабильных и прибыльных для компании поставок нефти и СУГ за пределами России. Таким образом у нас появится возможность дополнительно диверсифицировать свой портфель и получить доступ к морским путям Черного и Балтийского морей. В дальнейшем мы планируем расширить существующий портфель торговых операций с не входящими в Группу «Газпром» компаниями на Дальнем Востоке и в Европе и укрепить свои позиции на рынках СУГ в Северной Америке.



ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ



Дерек Колдвэл
Глава отдела валютных операций

Прошлый год стал для нас наиболее успешным, существенно превысив наши ожидания. В сложных рыночных условиях мы смогли управлять рисками и воспользоваться всеми представившимися нам возможностями. В основном мы проводим операции с валютами стран «Большой десятки», хеджируя валютный риск, возникающий в связи с операциями «ГМИТ».

Наши специалисты на валютном рынке обеспечивают выгоду для компании, предоставляя трейдерам по газу, сотрудникам отдела СПГ и представителям других бизнес-подразделений рекомендации по вопросам хеджирования рисков, оценивая рыночные ожидания и составляя прогнозы. В 2011 году мы добавили к нашим продуктам валютные опционы, а в будущем рассчитываем расширить диапазон предлагаемых валют.

Мы разработали схему, позволяющую предлагать ликвидность и лучшие агрегированные цены другим компаниям Группы «Газпром» посредством использования интернет-платформы «ГМИТ», управляемой из Лондона. В следующем году мы будем стремиться к сближению с этими компаниями, что позволит нам предоставлять услуги наших экспертов на валютном рынке в качестве надежной и конкурентоспособной альтернативы услугам банков указанных компаний.

Слева внизу: «ГМИТ» торгует физической нефтью и СУГ по всему миру.

Внизу: «ГМИТ» торгует финансовыми инструментами в целях хеджирования и оптимизации портфеля группы.



СПГ, МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ, ЛОГИСТИКА И ЧИСТАЯ ЭНЕРГЕТИКА



Фредерик Барно
Исполнительный директор Департамента СПГ,
морских перевозок, логистики и чистой энергетики

В декабре 2011 года мы поставили сотую партию СПГ, тем самым укрепив позиции «Газпром Маркетинг и Трейдинг» в качестве одного из ключевых игроков на быстрорастущем рынке СПГ.

Сжиженный природный газ (СПГ)

Экспорт газа в сжиженном состоянии позволяет ОАО «Газпром» получать доступ к новым и географически отдаленным рынкам. Подразделение «Газпром Глобал СПГ» («ГГСПГ») было создано в 2008 году в целях оптимизации потоков СПГ в глобальном масштабе. Операции на рынке СПГ распределены между Лондоном, Сингапуром и Хьюстоном, и наша стратегия состоит в том, чтобы использовать все имеющиеся в нашем распоряжении возможности и обеспечить стабильное международное торговое присутствие компании на этом рынке. ОАО «Газпром» планирует к 2030 году поставлять 90 млн тонн СПГ в год, что по общим оценкам составит 15% мирового рынка.

Приоритетным направлением для «ГГСПГ» является выход на международные рынки с российским газом, добываемым на основных месторождениях Группы «Газпром»: на Сахалине севернее Японии, на Штокмановском месторождении в Баренцевом море и на полуострове Ямал. Мы также активно развиваем дополнительные зоны добычи, которые позволяют пополнить наш портфель газом нероссийского происхождения. Третьим направлением стратегии «ГМТ» в отношении СПГ является разработка новых коммерческих возможностей для этих поставок.

Морские перевозки и логистика

На быстро изменяющихся рынках транспортные возможности играют ключевую роль в обеспечении операционной и торговой гибкости. Наша уникальная платформа морских перевозок и логистики предлагает такую возможность как ООО «Газпром экспорт», так и ОАО «Газпром».

Департамент морских перевозок и логистики «ГМТ» предоставляет надежные, конкурентоспособные и безопасные транспортные услуги в рамках всей нашей многосырьевой торговой деятельности. Сотрудники компании специализируются на следующих основных направлениях деятельности: фрахт, коммерческие операции, страхование морских перевозок, технические операции и операции, связанные с морскими перевозками. Все операции осуществляются круглосуточно из офисов в Лондоне и Сингапуре и обеспечивают участие опытных специалистов в процессе морских перевозок и управлении наливными и насыпными грузами. «ГМТ» входит в состав нескольких ведущих организаций отрасли морских перевозок, а наши сотрудники имеют сертификат качества Ллойд (Lloyd's Register Quality Assurance) по стандарту ISO 9001:2008.

Чистая энергетика

Работающая в Лондоне, Хьюстоне и Сингапуре и не раз получавшая различные награды, команда Департамента чистой энергетики разрабатывает инновационные решения в рамках низкоуглеродной экономики. Наша деятельность в сегменте разведки и добычи энергоносителей направлена на разработку новых проектов по сокращению выбросов в развивающихся странах и переходных экономиках, а деятельность в сегменте переработки и реализации ориентирована на поиск рынков эмиссионных квот для проектов, осуществляемых в рамках Европейской системы торговли выбросами (ETS).



Наши профессионалы в области управления проектами обеспечат прохождение углеродных проектов через все предусмотренные стадии процесса одобрения ООН и в итоге — получение сертификатов на выбросы, а специалисты по оптимизации портфеля и трейдингу проведут торговые операции с квотами и максимально повысят стоимость портфеля.

Между деятельностью Департамента чистой энергетики и другими направлениями бизнеса «ГМИТ» существует огромное количество внутренних связей. В будущем мы сможем более эффективно управлять нашей позицией по квотам, поскольку компания расширит свои операции, что неизбежно будет способствовать росту бизнеса, связанного с выбросами.

Вверху: платформа «Лунская-А» (Лун-А), Сахалин. ОАО «Газпром» планирует поставить 90 миллионов тонн СПГ к 2030 году.

СПГ, МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ, ЛОГИСТИКА И ЧИСТАЯ ЭНЕРГЕТИКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

СПГ



Найджел Куземко
Директор Департамента развития СПГ



Вверху: Танкер Neva River — один из танкеров-газовозов «ГМНТ» для перевозки СПГ. В 2011 году «ГТСПГ» осуществил поставку 34 партий СПГ.

В 2011 году «ГТСПГ» осуществил поставку 34 партий СПГ общим объемом около 2,5 млн тонн. Десять партий были доставлены морским путем на новые рынки СПГ, в т. ч. в Индию, Кувейт, Таиланд и Дубай. В декабре мы отпраздновали поставку сотой партии за все время работы. В прошлом году была проведена масштабная деятельность по заключению долгосрочных контрактов, особенно на новых рынках, таких как Индия, где рынок газа, предназначенного для транспортировки, имеет большой потенциал, а клиентская база растет высокими темпами. Недавно мы создали отдел по операциям с газом для транспорта, что позволит нам воспользоваться возможностями, связанными с бункерным СПГ и автомобильным газом.

Развивающимся рынкам требуется все больше и больше топлива; Индия предоставляет особые возможности в сфере торговли газом и электроэнергией, а также в сегменте сбыта в целом. В июне мы подписали меморандум о взаимопонимании с компаниями GAIL Limited (Индия), Gujarat State Petroleum Company и Petronet LNG Limited на поставку до 7,5 млн тонн СПГ в год, обеспечив долгосрочную поставку газа этим крупнейшим энергетическим компаниям. Затем последовал еще один долгосрочный контракт на поставку с индийской компанией Oil Corporation Limited.

Новые рынки требуют инновационных решений, и в прошлом году мы сосредоточили работу на этом направлении. Мы разработали «экологически чистый» продукт в сфере СПГ, который сочетает традиционные продажи СПГ с операциями по углеродным кредитам и дает нашим клиентам возможность эффективно использовать эти преимущества на собственных рынках. Мы также организовали ежегодный семинар по вопросам СПГ, который позволит добиться более тесного сотрудничества между «ГТСПГ» и его партнерами, а также молодыми талантливыми специалистами в этой отрасли.

Традиционный маркетинг и трейдинг СПГ являются для нас ключевым бизнесом, и в 2011 году мы выиграли существенную часть тендеров по спотовым поставкам в страны бассейна Атлантического океана и увеличили поставки клиентам в Азиатском регионе. Мы активно развиваем среднесрочные и долгосрочные портфели в целях обеспечения постоянного присутствия ОАО «Газпром» на данных рынках.

Эффективная работа «ГТСПГ» в 2011 году является результатом хороших деловых отношений с глобальными партнерами, а также создания прочной позиции в сфере морских перевозок. Это обеспечивает для нас существенные преимущества перед конкурентами, не имеющими таких возможностей.

Наступающий год будет важным для бизнеса на рынке СПГ, поскольку мы продолжим расширять поставки российского газа, а также будем изучать потенциал проектов, связанных с привлечением нероссийского СПГ. Мы намерены укреплять связи с ключевыми игроками рынка в целях расширения возможностей по перекачке и отбору газа и укрепления нашего статуса влиятельного трейдера на спотовом и краткосрочном рынках. В более широком смысле мы продолжим оценивать наш потенциал участия в деятельности по переработке и реализации, например в генерации электроэнергии, розничной торговле и использовании технологии «интеллектуального» учета.

Внизу: Магистральные газопроводы позволяют группе направлять газ в различные регионы.

Внизу: Приоритетным направлением для «ГТСПГ» является вывод на международные рынки российского газа, добываемого на основных месторождениях ОАО «Газпром»: на Сахалине, на Штокмановском месторождении и на полуострове Ямал.



СПГ, МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ, ЛОГИСТИКА И ЧИСТАЯ ЭНЕРГЕТИКА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ И ЛОГИСТИКА



Николай Григорьев
Директор отдела морских перевозок и логистики

Общая ситуация в сфере морских перевозок в 2011 году была нестабильной и характеризовалась переизбытком поставок по тоннажу, что усугублялось большим портфелем заказов и истощением доступного капитала на рынке. Тем не менее рынок морских перевозок СПГ набрал обороты вследствие роста глобального производства СПГ и последствий катастрофы на АЭС «Фукусима», которая изменила торговые потоки и стала причиной почти пятикратного скачка тарифов на фрахт.

2011 год стал для нас первым годом работы в объединенном Департаменте морских перевозок и логистики. Мы обработали более двух миллионов тонн наливных грузов (СПГ, СУГ и нефтепродукты), включая сотую партию СПГ в истории «ГМИТ». Основные перевозки осуществлялись на шести современных танкерах-газовозах (СПГ и СУГ), находящихся в эксплуатации на условиях тайм-чартера, преодолевших в общей сложности свыше 300 000 морских миль и совершивших более 100 заходов в порты при полном отсутствии повреждений и без причинения урона окружающей среде.

2011 год ознаменовался для нас несколькими начинаниями. Мы подписали первый долгосрочный договор тайм-чартера в отношении танкеров СПГ, которые будут построены в Корею в 2013–2014 гг., а также первые договоры о фрахте сверхкрупных газовозов для транспортировки СУГ и первые договоры о фрахте судов для перевозки насыпных грузов в рамках деятельности по торговле биомассой. Мы поставили первые партии по сделкам «ГМИТ» на рынке СУГ, бензина, нефти и газового конденсата. Примечательно, что в 2011 году среди членов команды зафрахтованных нами танкеров впервые несли службу выпускники Государственной морской академии им. адмирала С. О. Макарова.

В течение года мы внедрили высокосложную систему операций в сфере морских перевозок, которая в совокупности с глобальной системой

координации и системами SAP существенно улучшила качество и надежность перевозок, повысила уровень защиты грузов и упростила управление издержками, позволив в реальном времени отслеживать данные по расходу горючего, отчеты о рейсах и передвижение судна. Активная работа нашего отдела коммерческих операций по управлению грузами позволила в 2011 году сэкономить значительные суммы и повысить эффективность торгового портфеля.

Мы продолжали работать в тесном контакте с отделом трейдинга СПГ и совместно формировали глобальный портфель торговых операций с СПГ и морских перевозок СПГ. Мы также поддерживаем крепкие партнерские отношения с «Сахалин Энерджи Инвестмент Компани» (СЭИК). В течение года мы передавали танкеры СПГ в суб-фрахт СЭИК и удовлетворяли потребности этой компании в дополнительных объемах перевозок, предоставляя суда ледового класса и оборудование для зимних условий.

Мы продолжили сотрудничать с компаниями ООО «Газпром экспорт» и ОАО «Газпром», активно делясь своим опытом и стремясь сформировать в рамках Департамента морских перевозок и логистики «ГМИТ» основную платформу для этих компаний, которая позволила бы им проводить торговые операции с различными сырьевыми товарами и осуществлять экспортные проекты. Мы ожидаем, что наша деятельность будет расширяться, и предполагаем, что спрос на нее возрастет — особенно это относится к новым сырьевым продуктам и новым проектам.

Слева внизу: В 2011 году танкеры-газовозы «ГМИТ» (СПГ и СУГ) совершили более 100 заходов в порты при полном отсутствии повреждений и без причинения урона окружающей среде.

Внизу: В составе команды на наших судах — выпускники Государственной морской академии им. адмирала С.О. Макарова, финансовую поддержку которой оказывают «ГМИТ» и «ГТСПГ».



ЧИСТАЯ ЭНЕРГЕТИКА



Игнасио Гистау
И. о. директора Департамента чистой энергетики

Для рынка углеродных кредитов 2011 год в целом стал сложным ввиду неопределенности законодательной базы. Несмотря на эту нестабильную обстановку, бизнес в сфере чистой энергетики оказался успешным и вновь достиг целевых показателей. Ключевым фактором успеха стала интеграция отделов по торговле углеродными кредитами и по развитию бизнеса в трейдинге. Одновременное внедрение процедур управления рисками также способствовало достижению положительных результатов.

В 2011 году особенно успешными были торговые операции, а количество эмиссионных кредитов, находившихся в управлении, почти удвоилось, достигнув объема выбросов в размере приблизительно 50 млн тонн CO₂. Мы хотели бы выразить удовлетворение в связи с тем, что в 2011 году журнал World Finance назвал нашу компанию «Лучшим трейдером Северной Европы на рынке углеродных кредитов».

Помимо деятельности на рынке эмиссионных квот мы участвуем в ряде всемирных проектов по минимизации парникового эффекта, в основном в рамках «гибких механизмов» Киотского протокола: Механизма чистого развития (МЧР) и Проектов совместного осуществления (СО).

В 2011 году мы получили первые единицы сокращения выбросов в России (ЕСВ) и в настоящий момент обладаем самым большим в России портфелем проектов совместного осуществления. Мы также получили одобрение правительства РФ на реализацию самого крупного проекта по сокращению выбросов в партнерстве с компанией «Сургутнефтегаз». Цель проекта — улавливание метана в нефтяных скважинах для последующего производства электроэнергии.

Еще одним регионом существенного роста стала для нас Азия, где мы разрабатываем многочисленные проекты, особенно в области возобновляемых ресурсов, таких как энергия ветра и гидроэнергия. В Китае мы используем запатентованную технологию VAM по улавливанию и уничтожению метана в угольных шахтах. Эта технология имеет большой потенциал для применения в любой точке планеты, но особенно — в Австралии и США. В 2011 году мы также выиграли номинацию журнала World Finance «Лучший проект по сокращению выбросов в мире» за инновационный проект Rimba Raya в Индонезии.

Глобальное присутствие «ГМИТ» позволяет нам эффективно выявлять новые возможности в области чистой энергетики, где бы они ни возникали. Мы намерены продолжать движение вперед и планируем выходить на новые рынки торговли эмиссионными квотами в Южной Корее, Австралии и Китае по мере их развития. Штат Калифорния объявил о создании своей собственной схемы, и мы будем максимально использовать предлагаемые новые возможности, а также укреплять тесное взаимодействие внутри Группы «ГМИТ».

Слева внизу: Проект по сохранению лесов Rimba Raya в Индонезии в 2011 году выиграл номинацию журнала World Finance «Лучший проект по сокращению выбросов в мире».

Внизу: В Азии в 2011 году было реализовано большое количество проектов в сфере генерации электроэнергии на ветряных и гидроэлектростанциях.



ДОСЬЕ: ПЕРЕДОВОЙ ФЛОТ

Два суперсовременных танкера ледового класса для перевозки СПГ, созданных с применением передовых экологических разработок в судостроении, прослужат «ГМИТ» не менее 15 лет. Они станут одними из самых безопасных и энергоэффективных судов в мире.

По договору тайм-чартера «ГМИТ» зафрахтовал у «Совкомфлота», крупнейшей морской транспортной компании России, два высокочасных танкера для перевозки СПГ. Танкеры будут построены в Кореи в 2013–2014 гг. Планируется, что суда будут оснащены многотопливными среднескоростными дизельными двигателями, которые могут работать на следующих видах топлива: на испарениях от перевозимого ими типа газа, жидком дистилляте (морской газойль)



или на тяжелом топливе (мазут). При работе на природном газе выбросы твердых частиц и оксидов серы будут практически отсутствовать. Выбросы CO₂ сократятся почти на 50%, выбросы оксидов азота также существенно снизятся.

Новые танкеры, разработанные для эксплуатации в сложных климатических условиях, будут

соответствовать самым современным требованиям к безопасности судов, а также к удобству размещения и работы команды. Танкеры предназначены для эксплуатации практически на всех терминалах СПГ, включая терминал первого российского проекта по СПГ «Сахалин-2» и будущий терминал Штокмановского месторождения.



СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ



Александр Медведев
Председатель

Возглавляет Совет директоров «ГМИТ» с 2004 года. В 2005 году был назначен заместителем председателя правления ОАО «Газпром» и генеральным директором ООО «Газпром экспорт». Ранее работал в должности директора банка Donau-Bank AG (Австрия), директора компании IMAG Investment Management & Advisory Group GmbH (Австрия), генерального директора ООО «Газэкспорт». Входил в правление ОАО «Газпром» (Москва). В 1978 году окончил Московский физико-технический институт. Имеет ученую степень кандидата экономических наук.



Андрей Круглов
Директор

Вошел в состав Совета директоров «ГМИТ» в 2009 году. В 2002 году был назначен начальником Департамента корпоративного финансирования ОАО «Газпром» и стал членом правления компании. В следующем году занял пост начальника Финансово-экономического департамента и исполнительного директора компании «Газпром Финанс» (Москва). В 2004 году назначен на должность заместителя председателя правления ОАО «Газпром». Имеет ученую степень доктора экономических наук.



Ганс-Иоахим Горниг
Директор

Входит в состав Совета директоров «ГМИТ» с 2004 года. В газовой отрасли с 1967 года. Занимал руководящие должности и пост заместителя главного исполнительного директора в одной из компаний нефтегазовой промышленности Восточной Германии, а также являлся уполномоченным представителем правительства Восточной Германии в рамках проекта по строительству газораспределительной сети в СССР. Возглавлял компанию «Газпром Германия GmbH» с момента ее основания в 1990 году до сентября 2011 года.



Павел Одеров
Директор

Вошел в состав совета директоров «ГМИТ» в сентябре 2011 года. В период с 2007 по 2011 гг. занимал различные должности в ОАО «Газпром» и ООО «Газпром экспорт». В 2011 году назначен начальником управления международных инфраструктурных проектов Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром». До прихода в ОАО «Газпром» работал в ЗАО «ЛУКОЙЛ-Нефтехим», где занимал различные посты: от ведущего специалиста в управлении маркетинга Дирекции по развитию до заместителя начальника Управления и начальника Отдела перспективных проектов и экономического анализа (с 2006 года). Окончил РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина по специальностям «экономика» (в 2000 году) и «менеджмент» (в 2002 году).



Виталий Васильев
Главный исполнительный директор

Занимает должность главного исполнительного директора «ГМИТ» с 2004 года. Отвечает за стратегическое развитие компании в рамках глобальной стратегии ОАО «Газпром». Имеет широкий профессиональный опыт, включая работу в различных должностях в ООО «Газпром экспорт» и ОАО «Газпром». Окончил Московский государственный институт (университет) международных отношений МИД России по специальности «международные финансовые отношения». В 2003 году получил степень магистра управления в Стэнфордской школе бизнеса (США).



Андрей Михалев
Управляющий директор

Управляющий директор «ГМИТ» с 1999 года. С помощью своих сотрудников обеспечивает реализацию стратегии роста ОАО «Газпром» на проходящих либерализацию рынках. Ранее занимал должность заместителя начальника Департамента развития бизнеса ООО «Газпром экспорт» (Москва). Работал на государственной службе РФ в различных должностях. Окончил РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, а также аспирантуру Всероссийской академии внешней торговли.

НАБИРАЯ СКОРОСТЬ



Алексей Селихов
Исполнительный директор по финансам

**Неизменно высокие
результаты деятельности
«ГМиТ» послужат прочной
основой для новых
успехов компании.**

Обзор

В 2011 году «ГМИТ» продемонстрировал хороший результат и получил консолидированную чистую прибыль после уплаты налогов в размере 232,2 млн фунтов стерлингов (для сравнения в 2010 году этот показатель составил 212,2 млн фунтов стерлингов (после пересмотра отчетности)), что на 9% больше, чем в предыдущем году. Мы добились этого успеха в крайне непростой ситуации, сложившейся вокруг нашего основного бизнеса по торговле газом в Европе, когда наши возможности получения прибыли от торговых операций сократились вследствие более низких, чем ожидалось, оптовых цен и высокой волатильности цен на рынке.

Чистая прибыль после уплаты налогов (NPAT) за последние годы существенно увеличилась. Большая ее часть осталась внутри Группы «ГМИТ» и обеспечила стабильное и надежное увеличение валюты баланса. В течение года «ГМИТ» объявил и выплатил совокупные дивиденды в размере 61,0 млн фунтов стерлингов в пользу материнской компании «Газпром Германия», что составило 29% NPAT по состоянию на 31 декабря 2010 года (после пересмотра отчетности).

В июле — с существенной переподпиской кредиторов — мы заключили соглашение о предоставлении нам возобновляемой кредитной линии на сумму 500 млн долл. США. Участие в сделке 27 банков позволяет утверждать, что история роста «ГМИТ» делает его привлекательным заемщиком для банков-партнеров. Мы также располагаем гарантированной синдицированной аккредитивной линией на сумму 300 млн долл. США в дополнение к двусторонним кредитным линиям на общую сумму свыше 750 млн долл. США.

Управление рисками

Риск является неотъемлемой частью деятельности «ГМИТ». Мы прилагаем все усилия для того, чтобы предоставить Группе устойчивую и эффективную систему управления рисками, направленную на выявление, оценку и управление каждым из видов риска, присущих деятельности Группы, в соответствии с принятыми процедурами и регламентом.

В июне был назначен новый директор Департамента глобального управления рисками, в задачи которого входит обеспечение дальнейшего развития деятельности в сфере управления рисками. По результатам проведенной внешней экспертной оценки стратегии управления рисками «ГМИТ» была составлена интегрированная модель рисков, позволяющая нам осуществлять планирование на горизонте трех-пяти лет. Пересмотренная нами «Основная политика управления энергетическими рисками „ГМИТ“» определяет программу, цели, политику и методы управления операционным риском внутри Группы «ГМИТ». Одним из ключевых элементов структуры управления рисками, которому в настоящее время уделяется особое внимание, является Комитет по контролю рисков, учрежденный Советом директоров и наделенный полномочиями по надзору за разработкой, внедрением и функционированием механизма управления рисками.

Эффективность и системы

В течение года мы осуществили частичную внутреннюю реструктуризацию Департамента финансов, а также ввели в действие несколько систем, использование которых способствует развитию нашего бизнеса.

Поскольку темп роста компании постоянно увеличивается, крайне важно отслеживать и повышать эффективность работы внутри Группы. В сентябре 2011 года был назначен директор Департамента по развитию потенциала бизнеса, в задачи которого входит руководство отделами, отвечающими за усиление бизнес-процессов в целях максимизации прибыли при одновременном сокращении затрат и упрощении процессов.

В 2011 году мы параллельно внедрили несколько важных ИТ-систем: систему Endur для трейдинговых операций, созданную компанией OpenLink; SAP для финансового учета и платформу LTRM с модулем Planlogic для торговли СПГ. Основываясь на успехе первой фазы проекта Endur (модули для валютных операций и торговли финансовыми инструментами были запущены в декабре 2010 года), на второй стадии в октябре 2011 года мы добавили в систему модуль для торговли природным газом на европейских рынках. Проект LTRM занял второе место в категории «Партнерства» на корпоративном ИТ-форуме Real IT Awards. Мы успешно используем SAP для управления финансовой, казначейской, закупочной и кадровой деятельностью Группы с октября 2011 года. Мы также продолжаем инвестировать средства в инфраструктуру ИТ и в 2011 году ввели в эксплуатацию центр обработки данных третьего уровня надежности (Tier 3), находящийся в западной части Лондона и обеспечивающий хостинг для наших глобальных систем, развернули собственную глобальную сеть данных и завершили техническое оснащение новых офисов в Сингапуре и Лондоне.

В июне мы заключили соглашение с компанией CubeLogic о поставке нам продукта RiskCube, используемого в сфере управления кредитным риском. Расширенная система формирования отчетов, входящая в структуру RiskCube, позволит нам принимать более обоснованные решения при структурировании сделок и управлении кредитным риском для эффективной поддержки быстро растущего бизнеса «ГМИТ». Модуль, обеспечивающий ведение делопроизводства, позволит нам перестроить и модернизировать ряд бизнес-процессов, связанных с кредитами.

В настоящий момент мы располагаем устойчивой платформой для роста и более современными автоматизированными системами. Теперь мы способны работать более эффективно и лучше контролировать процессы. Эти перемены позволили обеспечить большую доступность управленческой информации, которая является основой для планирования и управления рисками.

Перспективы

В предстоящем году мы продолжим работу без существенных изменений, увеличив, однако, ее масштаб. Департамент финансов продолжит внедрение усовершенствованных бизнес-процессов, которые позволят реализовать наши масштабные планы роста и выстроить более тесное сотрудничество с ОАО «Газпром».

Назначение в сентябре 2011 года Павла Одерова членом Совета директоров «ГМИТ» позволило укрепить наше взаимодействие с Группой «Газпром». Павел Одеров является главой Департамента внешнеэкономической деятельности ОАО «Газпром». Таким образом, данное назначение свидетельствует о дальнейшем сближении между «ГМИТ» и нашей материнской компанией.

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Тип показателя	Ключевой показатель эффективности	2011 г.	2010 г. (после пересмотра отчетности)*	Прирост
Прибыльность	Чистый доход (млн ф. ст.)	439,1	422,2	4 %
Прибыльность	EBITDA	283,3	298,0	-5 %
EBITDA — прибыль до уплаты процентов, налогов и начисления амортизации и износа.				
Прибыльность	Чистая прибыль после уплаты налогов (млн ф. ст.)	232,2	212,2	9 %
Прибыльность	Отдача от капитала	51 %	72 %	-21 пр. пункта
Отдача от капитала рассчитывается как годовая чистая прибыль, деленная на средний собственный капитал и выраженная в процентах.				
Эффективность	Чистая прибыль после уплаты налогов / чистый доход	53 %	50 %	+3 пр. пункта
Ликвидность	Выплачено дивидендов (млн ф. ст.)	61,0	28,7	113%
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности	1,17	1,21	(3) %
Нефинансовый	Объем проданного газа (млн м³)	84 717	60 794	39%
Нефинансовый	Объем продаж СПГ (млн м³)	3 120	2 512	24%
Нефинансовый	Объем проданной электроэнергии (ТВт·ч)	93,1	35,0	166%

*После пересмотра отчетности в связи с переходом на новый метод учета позиций по физическому СПГ (см. Примечание 26 к Годовому отчету за 2011 год и Сводной финансовой отчетности).

Ключевые показатели эффективности

Совместно со своими материнскими компаниями Группа «ГМТ» выработала ряд ключевых показателей эффективности (КПЭ), которые призваны помочь в оценке результатов деятельности «ГМТ» относительно поставленных стратегических целей. Они включают в себя как финансовые, так и нефинансовые показатели и перечислены выше.

АДРЕСА И ТЕЛЕФОНЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ

Лондон, Великобритания

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед»
NW1 3BF, Лондон,
Трайтон-стрит, д. 20
Тел.: +44 (0) 20 7756 0000
Факс: +44 (0) 20 7756 9740

Манчестер, Великобритания

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Ритейл»
(под торговым брендом «Газпром Энерджи»)
M3 3GY, Манчестер,
Куэй-стрит, д. 27,
Баухаус
Тел.: +44 (0) 845 230 0011
Факс: +44 (0) 845 230 0022

«Газпром Глобал Энерджи Солюшнз Лимитед» («ГГЭС»),
M3 4SB, Манчестер,
Ливерпуль-роуд, д. 48,
Каслфилд Хаус
Тел.: +44 (0) 845 260 1122
Факс: +44 (0) 845 260 1133

Берлин, Германия

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Германия ГмбХ»
10117, Берлин,
Маркграфенштрассе, д. 23
Тел.: +49 (0) 30 201 95 562
Факс: +49 (0) 30 201 95 583

Валлуф, Германия

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Ритейл Германия ГмбХ»
(под торговым брендом «Газпром Энерджи»)
65396, Валлуф,
Ам Клингенвег, д. 6а
Тел.: +49 (0) 6123 7043 0
Факс: +49 (0) 6123 7043 299

Париж, Франция

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Франция САС»
75008, Париж,
Елисейские поля, д. 68
Тел.: +33 (0) 1 42 99 73 50
Факс: +33 (0) 1 42 99 73 99

Цуг, Швейцария

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Швейцария АГ»
CH-6301, Цуг,
Даммштрассе, д. 19,
Фокус Бизнес Центр
Тел.: +41 (0) 41 723 2680
Факс: +41 (0) 41 723 2690

Хьюстон, США

«Газпром Маркетинг и Трейдинг США Инк.»
TX 77002, Хьюстон,
Луизиана-стрит, д. 700,
Бэнк оф Америка Центр, офис 2500
Тел.: +1 (281) 404 4500
Факс: +1 (713) 238 5181

Сингапур

«Газпром Маркетинг и Трейдинг Сингапур Пте Лтд»
049315, Сингапур,
наб. Коллиер, д. 10,
Финансовый центр «Океан», офис 41-00
Тел.: +65 (0) 6671 9100
Факс: +65 (0) 6435 6200

Номер в реестре юридических лиц Англии: 3768267

Данные, указанные в Отчете, являются точными данными на момент публикации Отчета, если не указано иное.

© «Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед», 2012

Воспроизведение, хранение в системе поиска или передача в любой форме любой части настоящей публикации осуществляются только при условии предварительного согласия «Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед».

В настоящей публикации слово «Группа» в некоторых случаях относится к компаниям, входящим в группу компаний «Газпром Маркетинг и Трейдинг Лимитед», а в некоторых — ко всей группе «Газпром». Аналогично, слово «мы» может относиться как к компаниям, входящим в группу «Газпром», так и ко всем ее сотрудникам.

Эти выражения также используются в случае отсутствия прямой необходимости указывать конкретную компанию.



Печать данного отчета осуществлялась на типографии компании Corporate Ink Ltd. Система экологического менеджмента типографии имеет сертификат ISO 14001. 100% использованных типографских чернил имеют в качестве основы растительные масла, 95% химических веществ, применявшихся в процессе печати, подлежат последующей переработке и повторному использованию. В среднем, 99% отходов, возникших при печати данного отчета, будут переработаны. Документ напечатан на бумаге Hello Matt, на 100% состоящей из натуральных волокон, полученных с соблюдением всех экологических норм из древесины, сертифицированной Лесным попечительским советом. Приотбеливании целлюлозыне использовался элементарный хлор.

Дизайн и верстка публикации — www.farraday.com.