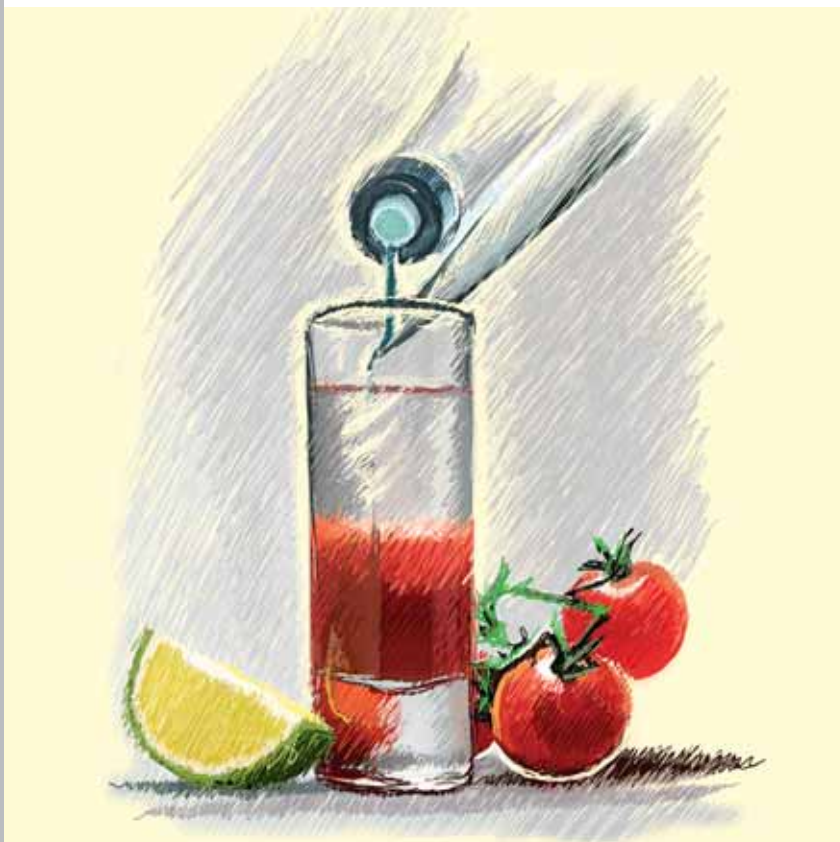


# СИНЕРГИЯ НА ТОПЛИВНОМ РЫНКЕ: ТРЕЙДЕР И БРОКЕР В ОДНОМ ФЛАКОНЕ

АНТОН ЕРОХИН  
Генеральный директор  
ООО «Управляющая компания АЕ Трейд»  
www.ae-trade.ru



шенному участнику рынка порой сложно разобраться в механизмах появившихся площадок.

Одновременно таким клиентам хочется стабильности и хоть какой-то прогнозируемости, которые и призвана дать биржевая торговля. Решение проблем видится в синергии компаний, предлагающих услуги на топливном рынке — трейдеров и брокеров, занимающихся поставками физического товара.

## Интересы потребителя

Рассмотрим подробнее интересы покупателя нефтепродуктов. Их круг достаточно широк — это индивидуальные предприниматели, владеющие, например, несколькими городскими легковыми или грузовыми такси, коммунальные предприятия, крупные металлургические и энергетические холдинги, производители химической продукции, сельхозпроизводители...

Чего хотят такие потребители при закупке нефтепродуктов? В первую очередь, это желание отсрочки платежа либо кредитования на приемлемых условиях. Понятно, что потребителю крайне некомфортно отвлекать средства от основной деятельности.

Также в рамках оптимизации финансовой деятельности покупатель топлива заинтересован в фиксации стоимости нефтепродуктов на какой-либо обозримый срок. Не менее важен и такой фактор, как гибкость в графике и объемах поставок: в какой-то период нужны более крупные партии нефтепродуктов, в какой-то — более мелкие объемы.

Между тем, складские возможности ограничены, кроме того, в разное время года объемы потребления различаются. Безусловно, «конечник» хочет полу-

Еще три года назад о биржевых операциях с российскими нефтепродуктами ходили только слухи, попытки наладить биржевую торговлю были сравнительно робкими. Понадобился мощный административный импульс плюс усилия профессионалов рынка, которые привели к тому, что в конце 2010 года значительный процент от внутреннего оборота топлива крупнейших нефтяных компаний оказался на отечественных биржах.

Организованные торги на площадках обеспечили большую прозрачность рынка при всех издержках, за которые критикуют биржевую торговлю. Но есть и другая сторона медали.

Далеко не всем конечным потребителям выгодно иметь собственный биржевой бюджет. И тогда к их услугам компании, сочетающие функции и брокера, и трейдера. Данный формат весьма актуален в условиях усложнения форм торговли, с одной стороны, и ценовых «качелей» — с другой. Взаимовыгодное сотрудничество сторон, имеющих совершенно разные интересы при операциях на рынке нефтепродуктов, становится возможным.

**Д**ля конечного потребителя топлива новые формы торговли порой выливаются в серьезную головную боль — ко

всем трудностям и подводным камням внебиржевого физического рынка добавляются биржевые проблемы. В самом деле, неиску-

**АНТОН ВИКТОРОВИЧ ЕРОХИН**

Родился 22 мая 1982 года в г. Москве.

Окончил Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России в 2004 году по специальности «коммерция», специализация «бухгалтерский учет и аудит». Получил дополнительное профессиональное образование в Международном центре нефтегазового бизнес-образования по программе «Маркетинг и трейдинг нефтепродуктов»

С 2002-го по 2004 год проработал в трейдерских коммерческих организациях по торговле нефтепродуктами. С 2004-го по 2008 год на предприятиях группы ЛУКОЙЛ, (менеджер, начальник отдела ценовой политики ООО «ЛЛК-Интернешнл»). В 2008 году работал руководителем проекта «Маркетинг закупок сырья» ГД ОК РУСАЛ. В 2009-м — коммерческий директор ООО «АЕ Трейд Холдинг».

С 2010 года — генеральный директор управляющей компании ООО «УК АЕ Трейд».

чить гарантию качества нефтепродуктов, которое на «свободном» рынке зачастую страдает.

### **Точка зрения поставщика**

Но насколько эти вполне законные желания совпадают с возможностями производителя, например крупного НПЗ, принадлежащего ВИНК? Как правило, интересы переработчика диаметрально противоположны.

Поставщику хочется получить 100%-ную предоплату, реализовать топливо крупными партиями, вести отгрузку в соответствии с графиком производства, в который далеко не всегда вписываются планы многочисленных покупателей.

В целом можно сказать, что проблемы потребителей не особо интересуют заводы — нужен постоянный рынок сбыта, и точка. Традиционно золотую середину находят нефтетрейдеры, работающие в различных регионах страны. Торговые компании решают многие вопросы: предоставляют кредиты, обеспечивают гарантии, работают с ВИНК, в общем, минимизируют риски.

### **На бирже**

С развитием бирж и переходом на них все большего объема нефтепродуктов жизнь покупателя должна стать проще: есть единые центры торговли в масшта-

бах России, где поставщики надежны, а базисы ликвидны. Однако для покупателя, который захотел обратиться на биржу, все не так просто.

Например, организации нужно стабильно получать не более 120 тонн нефтепродуктов в месяц. Обратившись на биржевую площадку, он обнаружит, что необходимо выполнить целый ряд требований. В частности, внести определенный взнос за регистрацию, постоянно держать на площадке гарантийное обеспечение (в размере 5% от сделки), завести расчетный счет в клиринговой компании.

Заниматься всем этим потребителю (в том числе выделять специальный штат) просто некогда и накладно. Функцию посредников предлагают товарные брокеры — организации, знающие механизм торгов, аккредитованные на бирже, готовые постоянно выбирать достаточно крупные объемы и формирующие вокруг себя постоянный пул потребителей.

Брокеры работают по договору поставки, адаптированному для покупателя, а с биржей, и соответственно с ВИНК, поставляющими продукт, используя стандартизированные биржевые механизмы. Биржевой брокер постоянно следит за лотами (которые у некоторых продавцов начинаются со 180 тонн), чтобы не проморгать нужные объемы по нужной цене, и т.д.

Эффективность брокерских услуг проходит испытание на прочность при обеспечении кон-

### **Чего хочет «конечник»? Приемлемых условий кредитования, фиксации стоимости нефтепродуктов, гибкости в графике и объемах поставок**

кретных поставок. Например, брокеру дана заявка приобрести за месяц 1000 тонн дизтоплива. Брокер видит, что с удобного по территории завода выставлен соответствующий лот и выполняет задание. Теперь, согласно биржевому контракту, завод осуществляет отгрузку в течение 30 дней.

### **Поставщику хочется получить 100%-ную предоплату, реализовать топливо крупными партиями, вести отгрузку в соответствии с собственным графиком производства**

Однако выясняется, что у покупателя маленькая нефтебаза и он заинтересован получать продукт долями — по 240 тонн в неделю. А если покупателю нужно, например, получить разные партии нефтепродуктов в разные недели, варьируя объемы, к примеру, от 120 до 240 тонн, то задача еще более усложняется: нужно необходимое количество вагонов, требуется «пролезть» в график отгрузок либо подключить дополнительные резервы.

### **Функцию посредников на спотовом рынке предлагают товарные брокеры, обеспечивающие клиенту весь спектр сопутствующих услуг**

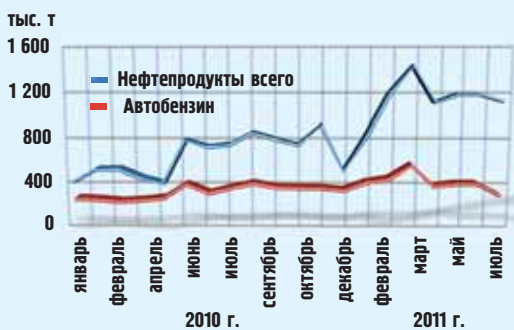
Все это можно решить, только обратившись к трейдерам на физическом рынке, что, как правило, и делают брокеры. Таким образом, выстраивается цепочка поставок: производитель—биржа—брокер—трейдер—потребитель.

### **Изымаем лишнее звено**

Не является ли данная схема слишком сложной? Если нефтетрейдер это, по сути дела, компания, обеспечивающая сервис



Объемы биржевой реализации нефтепродуктов, 2010–2011 гг.



Цены на автомобильный бензин биржевого и внебиржевого рынка, 2010–2011 гг.



для клиента, то она вполне в состоянии обеспечить и специализированный брокерский сервис. Напротив, брокеры, пришедшие с финансовых рынков, как правило, не обладают полным спектром возможностей и набором инструментов, которые могут предложить своим клиентам брокеры из нефтетрейдерского бизнеса.

### Синергию для конечного потребителя создают те компании, которые сочетают функции и брокера, и трейдера

Зачастую нефтетрейдерские брокеры работают по более простой схеме, делая акцент на ускоренное исполнение своих обязательств, а «финансовые брокеры» усложняют работу с клиентом, развивая бумажную волокиту, в процессе которой заказчику может быть навязаны еще и скрытые комиссионные.

Рассмотрим еще одно направление эффективного действия нефтетрейдера-брокера. Как мы отмечали выше, ни НПЗ, ни нефтяные компании не любят мелких потребителей — большому заводу ежемесячно нужно гарантированно сбывать десятки тысяч тонн нефтепродуктов.

Нефтетрейдеры же готовы их стабильно забирать, находя в регионе своей деятельности мощности по хранению и оперативно осуществляя операции по обмену — если в данном месяце объем не нужен одному «конечнику», то он перенаправляется к другому. Часто в поставках нефтепродуктов фиксируются узкие места в контроле и учете, возникают недоливы.

Как правило, проблемы такого рода чувствительны для потребителя, но гораздо менее болезненны для трейдера — он фиксирует такие случаи ежедневно, у него свои выстроенные отношения с нефтяными компаниями и сегодняшний недолив в рабочем порядке компенсируется при последующей отгрузке.

### Свобода маневра

Нельзя не отметить, что биржевой канал сбыта в нашей стране пока нельзя назвать достаточно надежным. Это подтвердилось нынешним летом, когда в период топливного кризиса с организованных площадок пропал бензин — ВИНК старались резервировать объемы для своих сбытовых подразделений.

И вот тут многие трейдеры смогли задействовать свои каналы и все-таки получать топливо для своих клиентов. И наоборот, иногда свободные объемы можно найти как раз на площадке — в этом случае «конечник» может подстраховаться за счет брокера, и это будет более эффективно, если брокер является нефтетрейдером.

Ведь последний обладает опытом работы в регионах и постоянно «мониторит» ситуацию: где наблюдается дефицит, а где продукта достаточно, знает график остановок заводов на профилак-

тику, в общем, чувствует пульс рынка.

За счет этого легче обеспечить для клиента и маневры по цене. Например, если на бирже появился необходимый лот, но цена высока, то брокер (он же трейдер) может профессионально порекомендовать клиенту сценарий поведения.

### А еще — новые инструменты

Опираясь на пульс физического рынка, можно эффективно использовать новые инструменты торговли, появляющиеся на биржах, например, редукционные — аукционеры готовы побороться. Редукцион иницирует покупатель, когда чувствует, что может купить топливо несколько ниже средних цен.

Часто это крупный потребитель такой, как например «Северсталь», за объемы которого поставщики готовы побороться. Конечно, редукционные возможно проводить, когда на рынке достаточно того продукта, который требуется. Покупатель подает заявку биржевому товарному брокеру — это необходимо сделать не менее чем за неделю, тот назначает и регистрирует дату и время редукциона.

Через биржу о предстоящем редукционе оповещаются потенциальные участники торгов (а их порядка 1500 юридических лиц), в том числе поставщики топлива — ВИНК. При этом биржевой брокер, если он является и трейдером, может установить удобный для покупателя базис отгрузки товара в удобной точке уже без необходимости дополнительной оплаты за доставку.

Как правило, участие в торгах принимают несколько продавцов. Сам аукцион идет в течение одной биржевой сессии или около 20 минут, при этом стартовую цену удается снизить на 1,5–10%. Удобства для покупателя: он заранее выставляет цену, по которой готов приобрести товар, а проведение редукциона на бирже обеспечивает гарантию исполнения обязательств и качества поставляемого продукта.

Oracle Day в Москве  
Деловой инновационный форум  
2 ноября 2011 года

Платиновый спонсор



Генеральные спонсоры



Золотые спонсоры



Информационные спонсоры



Первый программно-аппаратный форум Oracle • Анонсы Oracle Open World 2011 в Сан-Франциско • Oracle на Oracle • Мировые инновации и российский опыт • Exadata и Exalogic • Базы данных и опции • Application Unlimited • Oracle Fusion Middleware • Оптимизированные программно-аппаратные решения • Серверы и системы хранения • Cloud Computing • Все ключевые отрасли экономики • Топ-менеджеры Oracle и предприятий России и СНГ • Программные и аппаратные системы, созданные для совместной работы

[www.oracle.com/goto/oracleday2011\\_ru](http://www.oracle.com/goto/oracleday2011_ru) • тел.: +7 495 647 0970

More expertise.  
More innovation.  
More insight.

Все лучшее  
от Oracle  
за один день

ORACLE®