

УДК 338.012

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ СБЫТА И ЭКСПОРТА НЕФТЯНОЙ ПРОДУКЦИИ

¹Шошанов С.Б., ²Маханов С.С.

¹Сатпаев Университет, г. Алматы, Казахстан

²Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
г. Нур-Султан, Казахстан

Нефтяная продукция реализуется на внутренних и мировых рынках нефти и нефтепродуктов. По объему сбыта мировой рынок нефти является самой крупной среди всех отраслевых рынков. Оборот финансовых ресурсов на нефтяном рынке ежегодной в среднем составляет 300 миллиардов долларов [1]. История возникновения мирового нефтяного рынка дана в таблице 1.

Мировой рынок нефтяной продукции в современном состоянии считается монополизированным рынком, начиная с 1970 года. Схема контроля первоначально была горизонтальная. Когда на нефтяной рынок стал контролироваться ОПЕК, произошла смена конкуренции с горизонтальной формы на вертикальную. Поступающая на мировой рынок вся нефтяная продукция стала продаваться по коммерческим биржевым ценам стран-членов ОПЕК, постепенно внедрялся механизм управления рисками, возникли технологии биржевых операций на мировых нефтяных рынках. В 1980 году

была сформированы три основные мировые нефтяные биржи в Нью-Йорке, Лондоне и Сингапуре.

Таблица 1

Начало создания рынка нефтяной продукции

Первая нефтедобывающая компания	Pennsilvania Rock Oil Co (1854 г.) - штат Пенсильвания.
Первый завод по переработке нефти	Построен в 1865 году в Нью-Йорке
Первая нефтяная биржа	Titusville oil exchange (1871 г.) - штат Пенсильвания, г.Тайтусвилл.
Первая крупная компания по сбыту нефти и нефтяной продукции	Standard Oil Co (1861 г.) был основным продавцом нефти и продукции нефтепереработки в США
Создание первой группы компаний по сбыту нефтяной продукции	Создана группа компаний Organization of petroleum exported countries – ОПЕК (1960 г.)

Таким образом произошла трансформация мирового нефтяного рынка из товарного в финансовый рынок. На сегодня практически 98-99 % все торговые сделки по реализации нефтяной продукции на мировых рынках проводятся через биржевые операции, где основной товар – это бумажные контракты [2].

Процесс развития нефтяного рынка сопровождался изменением видов цен на нефтяную продукцию. В начале становления мирового нефтяного рынка применялись трансфертные цены на американский сорт нефти. Постепенно основные маркерными сортами нефти, на которые устанавливаются мировые котировки, стали западная Техасская (Нью-Йоркская нефтяная биржа), на Лондонской бирже торгуют в основном нефтью марки Brent, на Сингапурской – марки Дубай. В настоящее время самые крышные нефтяные биржи – это NYMEX и LIPE, на которых котируются маркерные сорта нефти Light Sweet и Brent.

Чтобы попасть на мировой нефтяной рынок продукция проходит определенный путь: поставка сырья, сортировка и переработка нефти, доставка продукции до потребителя, продажа по оптовой или розничной цене.

Конечная цель создания нефтяной продукции – это ее сбыт внутренние и внешние отраслевые рынки. Сбыт на внешние или мировые рынки - есть экспорт нефтяной продукции.

Для формирования авторской интерпретации понятия «организация сбыта и экспорта нефтяной продукции» проведено предварительное исследование литературных источников по определению понятий «сбыт продукции», «экспорт продукции», «организация сбыта и экспорта продукции». На основании подходов к пониманию экономической сущности исследованных категорий и выявления особенностей нефтяной продукции можно перейти к авторской трактовке понятия «организация сбыта и экспорта нефтяной продукции».

Организация сбыта и экспорта нефтяной продукции, как правило, ориентируется на условия, имеющих место на мировых нефтяных рынках в определенные периоды времени, которые в последние годы проявляют ценовую волатильность. Организация сбыта и экспорта нефтяной продукции на современном периоде проводится исходя из спроса и предложения на мировых рынках сырьевых ресурсов и продукции, произведенной из нефти с добавленной стоимостью.

Организация сбыта и экспорта продукции, в первую очередь, зависит от вида продаваемой продукции и отраслевой принадлежности. Нефтяная продукция выступает как промышленная продукция, как продукция горнорудной (нефтяной) и обрабатывающей промышленности.

Организация сбыта и экспорта нефтяной продукции имеет сложную многоуровневую систему, поскольку на отраслевом рынке работают большое количество субъектов: нефтяные предприятия (компании), обрабатывающие предприятия, предприятия по хранению и транспортировке нефтяной продукции, большое количество торгово-сбытовых предприятий, сервисные компании, финансовые институты, биржевые компании. При этом форма собственности у субъектов, работающих в системе сбыта и экспорта нефтяной продукции, бывает разная: государственные, частные, совместные, квазигосударственные). Субъекты системы сбыта и экспорта нефтяной продукции могут иметь различную отраслевую направленность, функционировать в крупном, среднем и малом бизнесе. Поэтому при организации сбыта и экспорта нефтяной продукции невозможно применять простую форму сбыта: от производителя сразу к потребителю.

Сбыт и экспорт нефтяной продукции в современной экономической среде отличается от продажи других товаров, поскольку не проводится прямая передача товара от производителя или посредника к конечному потребителю. На мировых нефтяных рынках продаются права владения товаром на условиях контракта. На нефтяных биржах составляются различные договоры, где определяются рыночная цена на нефтяную продукцию на конкретный момент времени. При этом сама продукция физически может перемещаться от производителя до конечного потребителя через несколько месяцев после подписания договорного контракта, но по цене и на условиях, обозначенных предварительно на нефтяной бирже.

Организация сбыта нефтяной продукции имеет несколько этапов. На этапе индикации продукции проводятся маркетинговые исследования по ценовым характеристикам ассортимента нефтяной продукции, временные периоды продажи товарной продукции, выбор наиболее подходящего покупателя или посредника. Следующий этап – предварительное обсуждение ключевых аспектов, исходя из позиции покупателя, изучение его предложений. На следующем этапе рассматриваются дополнительные определенные условия договора – контрферта. Самый важный и главный этап организации сбыта нефтяной продукции – подписание основного договора (заключение сделки по сбыту продукции). На последующем этапе проводится мониторинг логистики (транспортировки) нефтяной продукции, и на заключительном этапе проводятся

все операции по оплате за купленный товар.

Управление организацией сбыта нефтяной продукции должно проводиться по всей цепочке товародвижения от поиска покупателя, во время физического перемещения нефтепродукции, передачи товара от производителя (посредника) до покупателя (перекупщика). На каждом этапе организации по сбыту и экспорту нефтяной продукции работают субъекты системы сбыта нефтяной продукции, которые должны управлять на своем участке канала сбыта товара.

Цена на нефтяную продукцию (ценовые котировки) на международных отраслевых рынках выставляются специализированными агентствами (таблица 2).

Таблица 2

Международные агентства по публикации цен на нефть и нефтяную продукцию

Ценовая котировка (PRA)	Год основания компании	Расположение головного офиса	Форма собственности	Мировые отраслевые рынки
Platts	1909	Лондон	Standard and Poors	Мировые рынки сырой нефти и рынки нефтяной продукции
Argus	1970	Лондон	Частная компания	Мировые рынки сырой нефти и рынки нефтяной продукции
OPIS	1977	Гейтисбург, штат Мэриленд, США	IHS	Североамериканские поставки нефти и рынки нефтяной продукции
ICI	1980	Лондон	Reed Business Information	Мировые рынки сырой нефти и рынки нефтяной и нефтехимической продукции
RIM Intelligence	1984	Токио	Частная компания	Мировые и азиатские рынки сырой нефти и рынки нефтяной продукции

Далее проводится поиск определенного покупателя или посредника (перекупщика) нефтяной продукции по выбранному каналу сбыта и экспорта нефтяной продукции.

В Казахстане отгрузка нефтяной продукции (бензина, дизельного топлива и др.) до потребителя проводится на основании прямых сделок, т.е сразу товары поставляются в регионы страны, откуда поступают на нефтебазы, где проводится доставка нефтяной продукции на розничную продажу на автозаправочные станции (АЗС).

Но в системе сбыта нефтяной продукции на экспорт на мировые рынки проводятся более сложные виды деятельности. В связи с этим основными покупателями от казахстанских поставщиков нефтяной продукции выступают посредники (перекупщики), которых на мировых рынках нефтепродуктов называют трейдерами. С трейдером оговариваются все условия договорного контракта по времени физической доставки товара, вида транспортировки, условий хеджирования рисков и другие позиции. В Казахстане зачастую

трейдеры после подписания договора с производителем нефтяной продукции хеджирование рисков берут на себя. Но в мировой практике поставщик сам может выбирать стратегию управлению рисками при организации сбыта и экспорта нефтяной продукции. После подписания договора и оплаты за купленный товар уже трейдер выступает в роли продавца нефтяной продукции на мировом отраслевом рынке.

Инструментами хеджирования рисков в системе сбыта и экспорта нефтяной продукции в основном являются фьючерсы, опционы на фьючерсы и свопы.

Самым простым бумажным инструментом является фьючерсный контракт. Это стандартизированные контракты для торговли определенным товаром с определенным качеством для доставки в определенное место в определенное время в будущем. В этом нет ничего нового, они определенно использовались в 17 веке, и есть свидетельства, что они использовались еще раньше в Китае. Например, производитель (продавец) соглашается определенное количество нефтяной продукции одного вида (бензин, газойл, дизельное топливо и др.) по оговоренной нефти по цене за единицу (тонна, баррель) для поставки через несколько месяцев, по которой подписывается контракт. Это бумажный документ, демонстрирующий, что доставят продукцию до покупателя. У продавца есть соответствующий документ, в котором говорится, что он должен поставить в определенный период времени количество нефтяной продукции по ранее согласованной цене. Это как вексель, как долговое обязательство, прямо как бумажные деньги. Этот лист бумаги может быть продан другому контрагенту. Например, тот покупатель товара, кто владеет бумагой в марте, может представить ее на биржу для получения определенного количества нефтяной продукции в июле 2020 года.

Сделки на основе фьючера могут быть проведены не только между производителями и покупателем, но и между брокером и расчетной палатой, имеющие полную свободу варьирования цен, сроков поставки. Но поставки нефтяной продукции на фьючерских биржах могут быть разрешены только в определенные ограниченные периоды времени согласно контракта [3, 4, 5].

Цены на фьючерсы легко доступны в режиме реального времени через собственные площадки бирж по продаже нефтяной продукции. Пользователи могут самостоятельно совершать сделки при наличии специальных разрешений, или же брокер может реализовать сделку от имени хозяина фьючерского контракта. Как правило, многие трейдеры сами хотят совершать сделки по фьючерсам одновременно по мере определения цены их физических сделок. Например, Platts делает «снимок» по нефтяным продуктам в 16:30 по лондонскому времени, и это совпадает с закрытием или расчетом фьючерса на газойль. Таким образом, можно размещать заказы на покупку или продажу по расчетной цене. Торги по расчетной цене - Trading At Settlement Or Tas. Эти заказы могут быть размещены заранее и согласованы с биржей. Можно размещать заказы «стоп-лосс». Если цена достигнет определенного уровня, то позиция будет покрыта по следующей наилучшей доступной цене. Трейлинг стоп-лоссы делают то же самое, но сбрасывают стоп-цену, если рынок движется в пользу трейдера. «Экран» покажет лучшую заявку на покупку

и предложение продажи, а также размер каждого из них.

Можно также размещать заявки «купить» и предложения «продать» по любой цене, которую хочет видеть трейдер. Он будет поставлен в очередь вместе с другими продавцами нефтяной продукции по той же цене в зависимости от времени заказа. Существуют ограничения на размер позиции, которую вы можете удерживать на биржах по мере истечения срока действия контракта. Клиринговые брокеры и биржи очень чувствительны к любой деятельности, которая может считаться манипуляцией.

Список литературы:

1. Мировой рынок нефти. -<http://www.iccwbo.ru/blog/2016/mirovoy-rynok-nefti-razvitiie-tseny-i-moshenniki/>
2. Мировой рынок 5нефти. - <https://studfile.net/preview/7241038/page:3/>
3. Буренин, А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные /А.Н. Буренин. – М.: НТО им. Академика С.И. Вавилова, 2011. – 466 с
4. Снеговая, О. А. Особенности использования инструментов хеджирования рисков на российском рынке /О.А. Снеговая. — Текст: непосредственный //Молодой ученый. - 2019. - №17 (255). - С. 174-176. - URL: <https://moluch.ru/archive/255/58353/> (дата обращения: 17.05.2020).
5. Галанов, В.А. Производные финансовые инструменты: учебник. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 221 с.
6. Мэрфи, Дж. Технический анализ фьючерсных рынков. – М. Альпина Паблшер