

# ДАВАЙТЕ ВМЕСТЕ ФОРМИРОВАТЬ ЗЕРНОВОЙ РЫНОК

Торговля зерном, по признанию специалистов отраслевого рынка, сложный специфический процесс. Здесь используются различные способы — торговля через прямые контракты, биржевые торги, электронные аукционы и другие. В завершение сезона 2015/16 г. и в начале сезона 2016/17 г. на семинаре торговой площадки **IDK.ru** шла речь о плюсах и минусах электронных аукционов, которые применяют его организаторы. С докладами выступили директор по развитию портала **IDK.ru** **Юрий Белоусов**, генеральный директор ООО «Рассказовский элеваторный комплекс» **Дмитрий Пузанов** и коммерческий директор ООО «Рассказовский элеваторный комплекс» **Владимир Неустроев**. Ниже приводим выступления спикеров в кратком изложении идеи и их ответы на вопросы участников семинара: зерновых трейдеров, директоров элеваторов, руководителей комбинатов хлебопродуктов, комбикормовых заводов, птицефабрик и животноводческих комплексов.



**Юрий Белоусов:** На зерновом рынке я оказался случайно в 2000-ом году, но с большим багажом знаний и опыта в организации продаж в других сегментах. Чтобы заниматься торговлей любым товаром, необходимо как можно глубже знать сам предмет, поэтому я выбрал самого лучшего учителя для себя. Это была

Тамара Семёновна Билаонова, возглавлявшая Центральную лабораторию Государственной хлебной инспекции на протяжении 40 лет. Она учила меня различать сорта по внешнему виду, заставляла разгрызать зерно, втолковывая: «Пока не научишься определять качество на глазок, тебе на этом рынке делать нечего». Тамара Семёновна рассказала о многих хитростях, в том числе предупредила о том, что все торговцы зерном, как Ходжа Насреддин, норовят обмануть. Полгода учительница «муштровала» меня таким образом, и только тогда, когда я понял, что готов попробовать себя в зерновом бизнесе, совершил первую сделку. Уже в первый год нашей команде удалось сделать оборот около 1 млн т зерна. Начиналось с того, что пригласил в компанию лучших трейдеров, но ровно через неделю понял, что отсутствие системы управления рисками в трейдинге чревато потерей финансового контроля в компании — каждый из них радел лишь о своей выгоде, что в принципе абсолютно нормально для наемных менеджеров. Поэтому было принято решение об автоматизации трейдинговых процедур и создания уникального программного продукта. Я пригласил в команду программистов, и мы вместе разработали первую версию системы, в которой жестко прописали все

качественные характеристики товара и разработали логистические модули авто- и железнодорожных перевозок. В то же время мы получили патент на разработку баз данных смешанных перевозок. После того, как загрузили в систему предложения с рынка по объему, цене и качеству продукта, мы увидели уникальные пары заявок на покупку и продажу. На следующем этапе были приглашены на работу те специалисты, которые умели правильно осуществлять контроль по качеству, отгрузке и срокам доставки, чтобы исключить риски при физическом перемещении зерна. А спустя два года решили, что есть смысл сделать эту систему доступной для всех и дать возможность каждому производителю и потребителю воспользоваться нашей разработкой. Первую версию электронной площадки мы запустили в 2004 г., и в течение 12 лет ее несколько раз модифицировали. В 2007 г. запустили подобную площадку на рынке нефтепродуктов по адресу *eOil.ru*. Сегодня она также успешно работает, объединив более 1000 независимых компаний. Тот, кто научился пользоваться нашим инструментом, ежедневно получает прибыль. По своей сути это автоматизированная система маркетинга и торгов, которая вполне может заменить целые отделы закупок и продаж.

Технология аукциона на продажу зерна (проходит ежедневно с 9 июня с утра в течение 30 минут по адресу: <https://idk.ru>) заключается в следующем. Допустим, есть стартовая цена  $X$  руб. за 1 т. Если в течение 10 мин не поступило ни одной оферты, то в течение следующих 10 мин цена снижается на 5% пока не будут разобраны все лоты. Если же все лоты разобраны, то между участниками аукциона продолжается игра на повышение. Выигрывает тот участник, чья ставка оказалась лучшей по цене и ранней по времени. Стартовую цену организатор торгов устанавливает один раз, далее все аукционы выставляются автоматически. Если хотите повернуться

к рынку лицом, открыто, дайте возможность участникам этого рынка самостоятельно назначать стоимость и конкурировать честно в открытой борьбе. Поставка товара по результатам аукционов осуществляется автомобильным или железнодорожным транспортом.

Сейчас «Рассказовский элеваторный комплекс» установил возможное изменение цены во время аукциона  $\pm 5\%$  от стартовой, то есть ограничил его как в минус, так и в плюс. Если нет предложений по стартовой цене, то она опускается на  $5\%$ , пока не будут разобраны все лоты. Если же цена увеличивается, то аукцион может закончиться досрочно при достижении цены  $+ 5\%$  к стартовой. Цена закрытия текущего дня равна стартовой цене аукциона на следующий день.

Как это происходит на цифрах?

Предположим, есть 10 лотов по стартовой цене 100 руб. за 1 кг. Кто-то взял два лота, например, по цене 100 руб. Затем она опустилась до 99 руб., кто-то взял еще два лота, три и т.д. На цене 95 руб. за 1 кг разобрали все свободные лоты. Как только оферты по всем лотам поступили, но срок аукциона еще не кончился, у других участников есть возможность подать свои оферты перебить чужие ставки более высокой ценой с фиксированным шагом торгов. Таким образом формируется открытое рыночное ценообразование.

Честно? Конечно, да. Важно, что победителем становится тот участник, который предложил лучшую цену и ранее по времени относительно других.

Итак, электронная площадка. Основные характеристики: просто, удобно, доступно с любого компьютера и смартфона. Оперативно, безопасно, прозрачно, открыто, доступно всем — будь то покупатели из Читы или из Калининграда — каждый находится в одинаковых правах; задержка составляет не более 34 миллисекунды.

Мы решили по максимуму исключить человеческий фактор.

Здесь я подхожу к раскрытию нескольких «секретов» наших технологий для владельцев компаний.

По большому счету их восемь.

- Сокращение издержек за счет персонала, так как наш алгоритм заменяет работу менеджеров по продажам. Коммерческий директор крупной компании признавался, что когда они начали работать с нами, у него исчезла «головная боль», вызываемая бесконечными переговорами. Сейчас ему не надо ни с кем разговаривать. Зачем? Нужно только зайти в систему, нажать кнопку и «проголосовать» рублем. Говорит, что теперь у него больше свободного времени, больше отдыхает и ходит в спортзал, читает книжки, учит английский.
- Стандартизация контрактов исполнения итогов аукционов позволяет выполнять оставшуюся работу менее квалифицированным персоналом. В стандартном контракте

обозначаем все условия: объемы, цену, минимальную партию, отгрузку. Далее выкладываем этот договор в открытом доступе, и любому клиенту, ознакомившемуся с документом, становится все понятно. Прошел аукцион, автоматически формируется протокол, на котором нужно только поставить подпись и печать. На такую работу можно пригласить сотрудников со студенческой скамьи, которые гораздо дешевле обойдутся владельцу.

- Отказ от личного общения наемных менеджеров с клиентом позволяет вывести дополнительную прибыль (скрытые «откаты») на счет предприятия и уже самому собственнику распоряжаться полученной прибылью. Такой момент, как личная неприязнь менеджеров («с этим работать буду, с этим — нет»), ограничивает компанию в получении дополнительной прибыли. И следить за исполнением контракта, отгрузками и разными бумажками не нужен суперменеджер с премией, например, 10 000 долл. Зачем? Менеджер ничего не решает, а рынок вам платит ровно столько, сколько готов заплатить.

- Свободное ценообразование — более глубокое проникновение в рынок, что в свою очередь увеличивает объемы продаж и, соответственно, снижает их себестоимость. Возьмем, к примеру, небольшую компанию, у которой 50 клиентов-покупателей, и три человека определяют рыночную цену. Сколько людей внутри этих компаний-партнеров также принимают решения по ценообразованию? Тоже как минимум три: директор, бухгалтер и менеджер, который отвечает за это направление. 50 умножаем на 3, получаем 150. Таким образом, 150 против трех человек. Разве три человека в одной компании смогут обмануть 150 человек? А это и есть рынок. Никогда этого не получится. Рынок знает больше, глубже и быстрее реагирует на любое изменение. Вы можете не знать, что где-то что-то произошло, например в южных регионах или в Подмоскovie. Большинство быстрее принимает решения, оно гибче и ярче реагирует на любые изменения. И если цена на ваших аукционах начала падать, то в первую очередь клиент придет к вам. Он предложит вам ровно столько, сколько готов заплатить на данный момент.

- Гибкое управление товарными запасами позволяет существенно снизить издержки за счет более эффективного управления финансовыми ресурсами. На зерновом рынке практически каждая компания-переработчик старается в период уборки заготовить товаром: больше купить и положить на склад. Если вы выстраиваете покупку в тот момент, когда вам необходимо, это называется гибким управлением товарными запасами. У вас появляется возможность покупать ровно столько, сколько необходимо, с минимальным запасом (в этом случае вы можете сэкономить на стоимости финансовых средств, которые «пылятся» на складе в виде излишков вашей продукции), и вы снижаете себестоимость своего сырья.

- Снятие излишних подозрений и претензий со стороны контролирующих и фискальных органов — участники

рынка сами назначают цену, «голосуют» рублем. Вы не назначаете цену.

- Открытое ценообразование повышает репутацию компании. Меняется философия отношений покупатель — продавец. Теперь клиенты «соревнуются» друг с другом. Организаторам аукционов не надо сидеть с утра до ночи в офисе и принимать гостей, расхваливая свой товар и услуги. Здесь все равны. Кто виноват, если у кого-то сегодня не получилось выиграть аукцион и взять нужный вам объем зерна? Виноват тот человек, который сидит на другом конце провода, ведь он тоже жмет на кнопки. Теперь они стали конкурентами между собой. Философия отношений поменялась.
- Честная котировка — возможность использования производных финансовых инструментов, которые помогут защитить прибыль вашей компании в будущем и сделать ценовые риски управляемыми. В 2015 г. мы вплотную подошли к этому, заключили договор с Московской биржей о запуске фьючерсных контрактов. Московская биржа провела проверку алгоритмов портала IDK.ru. Да, с этой котировкой работать можно — таков был вывод. Они подготовили спецификацию и отдали на утверждение в Центральный банк. Мы будем рынок держать в курсе, как дальше будет развиваться этот процесс.

*Вопрос:* Согласитесь ли вы с тем, что идеального ничего не бывает? Конкретно хочу спросить: вы как разработчик системы можете обозначить ваши минусы?

*Ответ:* Разработка программного обеспечения очень кропотливый процесс, а хочется быстрее реализовать все наши идеи. Тем не менее сегодня мы уже забежали далеко вперед, и еще не все понимают наши идеи. А минус — это технологии HTML-формата, которые создают дополнительные задержки прохождения сигналов. Но эти минусы по сравнению с преимуществами, которые мы даем для рынка, минимальны.

*Вопрос:* Еще ваш минус в том, что не запущены некие гарантии исполнения. Насколько мы понимаем, депозитов под контракты нет?

*Ответ:* Пока нет желания двигаться в этом направлении, потому что есть репутация самого организатора торгов, это его риск. Если не будут исполнены обязательства по поставке, то завтра участники рынка уйдут от него к другому.

**Владимир Неустроев:** Наше предприятие первым запустило внебиржевые электронные торги на торговой площадке IDK.ru. В соответствии с п. 2 ст. 448 Гражданского кодекса Российской Федерации ООО «Рассказовский элеваторный комплекс», организатор аукциона, пригласил всех заинтересованных лиц принять участие в аукционе в электронной форме по продаже ежедневно по 100 т мягкой пшеницы 4 и 5 класса. На сегодняшний день мы еще ежедневно продаем 100 т кукурузы.

В аукционах может принять участие любое юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, зарегистрированный на электронной торговой площадке <https://idk.ru/> (ООО «Информационные системы»), имеющий доступ к функционалу закрытой части, прошедший регистрацию в торговой секции и получивший аккредитацию у организатора.

Сейчас с большими клиентами есть договоренность: если они выиграют на торгах, допустим, 100 т, то мы будем продавать им дополнительно 500 т по средней цене аукционов предшествующей недели. Это к вопросу о малых объемах. Мы пошли навстречу нашим постоянным клиентам и договорились по долгосрочным контрактам продавать дополнительно объемы с коэффициентом 1:5 к тем объемам, которые они выиграли на аукционах.

При проведении аукциона организатор руководствуется Гражданским кодексом РФ и Регламентом проведения аукционов, размещенным в информационно-телекоммуникационной сети интернет по адресу: <https://idk.ru/Dictionary/Index>.

*Вопрос:* А обычные каналы продажи у вас остаются, например через менеджеров?

*Ответ:* Есть несколько компаний, которые согласовывают с нами документооборот по долгосрочным контрактам, но мы их ориентируем к нашему индексу, который рассчитывается как среднее значение по итогам аукционов предшествующей недели.

*Вопрос:* Как это работает?

*Ответ:* Ориентир — индекс цены на пшеницу за последние 5 дней. По нему будем отгружать товар с базиса «Рассказовский элеваторный комплекс».

*Вопрос:* Помимо контракта «купли-продажи», заключается ли договор хранения?

*Ответ:* В договор поставки через месяц или два, который заказывают покупатели, не входит хранение. Отгрузка в вагоны входит, а в автотранспорт на данный момент мы не обговаривали, потому что тот контрагент, который у нас запрашивает долгосрочный договор, просит поставку по СРТ.

**Дмитрий Пузанов:** В нашем регионе давно назрел вопрос о том, как правильно торговать зерном. Период становления сельхозпроизводителей прошел, мы научились выращивать зерно, участвовали в товарных интервенциях, которые проводило государство, нам это было интересно. Сейчас появился тот объем зерна, который хотим продавать более цивилизованным способом, хочется прозрачности на рынке, достучаться до конечного потребителя, минуя посредников.

Я и мои коллеги-единомышленники обрабатываем порядка 100 тыс. га земли, производим продовольственную и фуражную пшеницу, ячмень, масличные культуры, в частности высокоолеиновый подсолнечник. Резко растет производство кукурузы на зерно. Пытаемся продавать зерно по реальной рыночной цене. Для его хранения построили «Рассказовский элеваторный комплекс». Первый этап — это мощность 26 тыс. т зерна с автоприемкой, сушкой, отгрузкой в железнодорожные вагоны. Оборудовано 1800 м железнодорожного полотна, то есть мы можем отгружать оперативно, транспортное оборудование технически готово для этого. Хотим выйти на хороший объем отгрузки зерна — до 1000–1500 т в сутки. Конечно, в какой-то период будет тяжело, но мы справимся с этим. И покупатели нас поймут.

На самом деле, торгуя зерном, мы весьма ограничены в выборе серьезных клиентов, крупных агрохолдингов. Например, в Тамбовском регионе птицефабрики стараются купить зерно по минимально возможной цене. Мы, местные производители зерна и торговцы, стараемся быть прозрачными друг для друга, учредив своего рода телефонную биржу. Пытаемся договариваться, по какой цене продавать и на каких условиях. И все-таки тот инструмент, который нам предлагает IDK.ru, а Владимир Неустроев взялся руководить проектом, думаю, выведет нас на новый уровень торгов. Электронные торги позволяют более открыто вести дела. Считаю этот рынок перспективным направлением.

*Вопрос:* Какая у вас стоимость отгрузки из расчета на вагон?

*Ответ:* Примерно такая же, как и на других элеваторах в регионе, — около 600 руб./т.

*Вопрос:* Какой объем проходит через вашу площадку?

*Ответ:* Порядка 6500 т в месяц. Мы только начинаем, учимся.

*Вопрос:* Повысилась ли эффективность производства после того, как вы начали пользоваться электронной системой?

*Ответ:* Дело в том, что мы попали в конец сезона, когда цена была высокая. Мы не больше получили и не меньше, у нас была рыночная цена, по которой клиенты покупали товар.

*Вопрос:* Какой объем реализации вы видите в новом сезоне? Только то, что вы произвели?

*Ответ:* Нет, стороннее зерно обязательно привлечем в качестве агента под нашу ответственность.

*Вопрос:* Как решаете вопросы при разногласиях по качеству зерна?

*Ответ:* Приглашаем на отгрузку вагонов сюрвейера. Если контракт СРТ, то отвечаем мы. Если договор на элеваторе, то клиент может пригласить своего специалиста.

*Вопрос:* Если это договор СРТ, то вы работаете по предоплате?

*Ответ:* Мы работаем только по предоплате. Если у кого-то есть проблема с финансами, то мы рекомендуем самостоятельно решить вопрос привлечения кредитных средств, так как это уже другой бизнес.

*Вопрос:* Если кто-то сегодня на аукционе купил зерно, имеет ли он право дать разнарядку отправить его в адрес другого клиента?

*Ответ:* По доверенности — да.

Участников семинара, конечно, интересовали многие нюансы предлагаемой системы торгов, ее работы в условиях российского рынка. При обсуждении положительных и отрицательных сторон системы некоторые из участников, называя ее «не идеальным инструментом», в то же время говорили об абсолютном ее плюсе: «в России это единственный индикатор, который позволяет сориентироваться в масштабе цен». Высказывались сомнения в правильности того, что не нужно больше вникать в отношения между покупателем и продавцом. Площадка удобна при решении конкретных задач, когда, например, нужно найти необходимый объем пшеницы-улучшителя или высокопротеинового фуража. Но, к сожалению, этим все и ограничивается, учитывая опыт работы с предыдущей версией. Нет возможности посмотреть на товар (привыкли к тому, что «пока не увижу, не куплю»), а с его приобретением начинаются проблемы с размещением и хранением. Тем не менее хорошо, что появился «Рассказовский элеваторный комплекс», это правильный посыл. И таких стратегических элеваторов должно быть несколько, но, к сожалению, в нашей стране пока нет рынка зерна. Система не идеальная, она должна совершенствоваться.

**Ю. Белоусов:** Ничего идеального в мире нет. Мы, разумеется, изучаем другие системы организации биржевого и внебиржевого рынков. Разработали систему оборота сертификатов по контролю качества зерна и готовы интегрировать ее в нашу систему торгов. Каждую сделку, которая пройдет на площадке, будем максимально отслеживать, чтобы все участники рынка были информированы, какой объем зерна и какого качества продается на наших аукционах. Чтобы не было сомнений, заявленного ли качества отгружается товар. И, безусловно, надо увеличивать количество базисов. Одного «Рассказовского элеваторного комплекса» явно недостаточно. Поэтому приглашаем и другие компании вместе формировать зерновой рынок в России. ■