

СОЗДАНИЕ СОБСТВЕННОЙ ТРЕЙДИНГОВОЙ КОМПАНИИ ЗА РУБЕЖОМ:

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ОПЫТ КОМПАНИИ «КОЛМАР»



KSL AG — трейдинговая компания, которая зарегистрирована в Швейцарии в г. Цуг. Занимается маркетингом, продажей и логистикой высококачественных коксующихся и энергетических углей Группы «Колмар», а также трейдингом сторонних углей на экспортные рынки. Основными направлениями сбыта являются страны АТР (Япония, Китай, Южная Корея, Индия, Вьетнам) и некоторые страны Европы.

АННА ЦИВИЛЕВА

Генеральный директор,
председатель совета директоров KSL AG (Швейцария, Цуг)

Итак, в чем же целесообразность создания собственной трейдинговой компании за рубежом? Для ответа на этот вопрос, прежде всего, хочу представить вашему вниманию ТОП 10 крупнейших сырьевых и энергетических трейдеров мира.

| | Компания | Страна | Основатели/владельцы | Оборот |
|----|-----------------|------------|---|------------|
| 1 | Vitol | Голландия | Энк Фьетор, Жак Детижер | \$195 млрд |
| 2 | Glencore | Швейцария | Марк Рич | \$145 млрд |
| 3 | Cargill | США | Уильям Уоллис Каргилл | \$108 млрд |
| 4 | Koch Industries | США | Фред Кох | \$100 млрд |
| 5 | Trafigura | Швейцария | Клод Дофин, Эрик де Туркхайм, Грэм Шарп | \$79 млрд |
| 6 | Noble Group | Гонконг | Ричард Элман | \$57 млрд |
| 7 | Mercuria | Швейцария | Марко Дананд | \$75 млрд |
| 8 | Arcadia | Лондон | Джон Фридриксен | \$29 млрд |
| 9 | Mabanaft | Нидерланды | Ян-Виллем ван дер Вельден | \$15 млрд |
| 10 | Hin Leong | Сингапур | Лим Ун Куин | \$8 млрд |

KSL AG (Kolmar-Sales-Logistics) была создана как экспортная трейдинговая структура Угледобывающим предприятием «Колмар», которое расположено в непосредственной близости от г. Нерюнгри в Южной Якутии. В настоящее время предприятие стремительно развивает свое производство, строит новые шахты, обогатительные фабрики. Общие балансовые запасы Группы компаний «Колмар» превышают 1 млрд тонн коксующихся углей.

Объем производства и качество готового продукта позволили компании не только заполнить внутренний рынок, но и выйти с уникальным концентратом, получаемым после обогащения на фабрике, и энергетическими углями на экспортные рынки, которые предъявляют высокие требования к качеству закупаемых углей.

Логично, что встал вопрос о создании собственной трейдинговой структуры для грамотного маркетинга и освоения зарубежных рынков. К слову, зависимость от поставок угля из Австралии, США и Канады в мире очень высока и в процентном выражении достигает 70–80%. Несмотря на то, что компания KSL AG занимается маркетингом и продажей углей, а не нефтегазовыми ресурсами, трейдинг всех энергоресурсов имеет в целом схожую структуру.

Задаюсь вопросом: что же так бросается в глаза при просмотре этой таблицы? А обращает на себя внимание следующее: несмотря на то, что Россия является одним из основных поставщиков энергоресурсов в мире, здесь нет ни одного учредителя и ни одной компании российского происхождения! При этом, как вы видите, обороты энергетических трейдеров составляют сотни миллиардов долларов! Так, в 2012 году компании Vitol, Glencore, Trafigura извлекли прибыль свыше \$8 млрд. И прибыль эту в значительной степени они сумели получить, продавая российские энергоресурсы.

Все понимают, что миллиарды долларов безвозвратно для российского бюджета оседают на счетах этих зарубежных компаний. Поэтому идея трейдинга нашей компании заключается в том, что мы реализуем продукцию не через стороннего трейдера, а через собственного продавца компании-производителя. Это дает возможность нам возвращать всю прибыль, полученную от продаж, обратно в производство, в Россию.

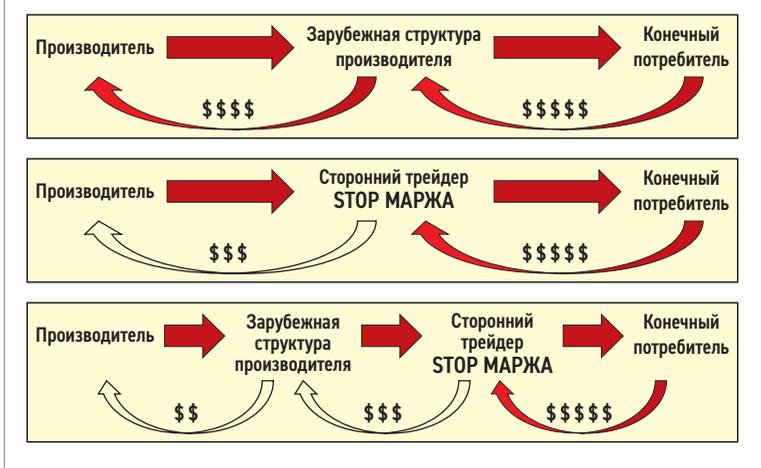
Основные функции компании KSL AG:

1. Маркетинговая работа, поиск нишевых рынков, поставка на которые обеспечивает получение максимальной маржинальности;
2. Продвижение и максимально эффективное позиционирование своей продукции на рынке;
3. Доставка сырья с места добычи до места потребления/конечного потребителя;
4. Организация и финансирование логистической цепочки;
5. Торговое финансирование («смазка в двигателе глобального трейдинга»);
6. Нивелирование ценовых и операционных рисков.

Основные преимущества организации прямых продаж через собственного трейдера наглядно представлены в следующей таблице:

| Зарубежное юрлицо в структуре компании-производителя | Российское юрлицо, торгующее на экспорт | Сторонний трейдер |
|--|---|--|
| + Возможность привлечения дешевых кредитных денег в западных банках и кредитных организациях | - Нет возможности пользоваться кредитными линиями западных банков (дешевые деньги) | - Отсутствие контроля над продажами конечному потребителю |
| + Полный контроль логистики и продаж, возможность выстраивания стратегических долгосрочных отношений с ключевыми потребителями | - Сложности с оформлением таможенных документов (например, необходимо наличие экспортного контракта для открытия паспорта сделки) | - Отсутствие обратной связи по качеству от конечного потребителя |
| + Максимизация прибыли через поставки на конечных потребителей | - Трудности использования платежных инструментов при работе с российскими банками (открытие аккредитивов) | - Недополученная выручка, т.к. часть маржи остается у трейдера |
| + Полная обратная связь по качеству товаров и услуг | | |

В завершение хотелось бы остановиться на наиболее распространенных сбытовых схемах:



Мы выбрали схему 1, которая позволяет:

1. Напрямую выходить на конечного потребителя энергоресурсов. Очень тонко улавливать потребности, качественные характеристики продукта, исправлять недостатки и бороться за свой бренд, максимально выгодно позиционируя его на рынке и извлекая максимальную прибыль. Ни один сторонний трейдер не станет бороться за ваш бренд, за ваше качество и позиционирование на экспортных рынках. Его в большей степени интересует оборот продаж, с которого он получает свою маржу.
2. Возвращать накопленную прибыль обратно в российский бюджет, на производство, давая возможность ему развиваться и расширяться, создавая новые рабочие места, строя инфраструктуру в нашей стране.

Схема 2 была больше развита 10–15 лет назад, когда трейдинговые монстры сумели накопить свое состояние.

Схема 3 используется сейчас наиболее часто. Производитель создает свои трейдинговые подразделения, но продает через них только часть своих энергоресурсов. И при этом значительные объемы уходят все равно через сторонних трейдеров.

И к нам точно так же обращались вышеперечисленные структуры с предложением забрать часть экспортных объемов. Однако мы сделали, на наш взгляд, наиболее эффективный выбор в пользу прямых продаж конечным потребителям. Да, иногда это оказывается более тернистый путь, требующий вникания в ситуацию, более детального изучения рынков сбыта, особенностей потребителей, большого количества командировок, общения и встреч, но мы четко понимаем, что это позволяет зарабатывать деньги для развития своего производства, своей страны.



Банхофштрассе, 7
6300 Цуг/Швейцария
Тел.: + 41 41 727 10 12
+ 41 75 407 76 63
+41 76 428 64 64
Факс: +41 41 729 10 19
www.kolmar.ru