



# Использование торговых партнеров

## Международный опыт

Презентация для ОАО ГидроОГК

Рагнар Оттосен

Роснор Энерго



# Международное развитие

- На первой фазе дерегулирования электроэнергетики, управление трейдингом и продажами было очень сложным и требовало ресурсы со стороны рыночных игроков.
- В последние годы, так как игроки и регуляторы получили большее понимание того, как функционируют рынки, эта задача стала проще для осуществления. С другой стороны, конкуренция выросла и давление на доходы от реализации и маржу снизило прибыли, не были способны контролировать затраты по управлению каждым клиентом.
- Удачный опыт многих генерирующих компаний доказал эффективность вхождения в партнерские договора с другими компаниями. Потом эти компании могут использоваться на конкретном задании, как например продажа некоторым клиентам, экспорт-импорт, развитие клиентской базы, увеличение рыночной доли и так далее.

[www.Rosnor.com](http://www.Rosnor.com)

om

Energy@Ros

nor.com

08/14/2

023

2



# Конечные продажи

- Использование оптового торгового посредника или партнеров по продажам на пути к дистрибьюторам и к конечным потребителям должно быть рассмотрено в соответствии с общей стратегией компании.
- Одно из главных стратегических решений для генерирующей компании – сосредоточится только на генерации или также вовлекаться во всю цепочку образования добавленной стоимости вплоть до конечного самого маленького потребителя. Другое важное стратегическое решение – хеджировать генерацию через долгосрочные договора купли-продажи для того чтобы гарантировать доходы в будущем или продавать в краткосрочном периоде и позволить доходам от продаж отражаться через колебания в рыночной цене.
- Продажа электроэнергии конечному потребителю может рассматриваться в качестве пути хеджирования продаж генерацией.

www.Rosnor.com  
Energy@Rosnor.com  
08/14/2023 3



# Управление риском

- Один из главных вопросов, когда используются другие компании для проведения продаж и трейдинга – установление договорных отношений между основной компанией и партнерами. Эти договора должны определять распределение риска и прибыли. В некоторых случаях основная компания предпочитает держать риск и трейдинг в своих активах и использовать другие компании только как посредников на стандартных, как брокера. В других случаях основная компания использует партнеров для управления частью риска.
- В обоих случаях установившаяся в процессе практики отчетность, трейдинг и риск менеджмент должны быть очень прозрачными. Основной вопрос кто имеет какую силу полномочий делать то или иное. Это может быть урегулировано в договорных соглашениях между участниками. В любом случае в мире использовалось решение, когда основная компания предоставляла свой собственный трейдинг и отчетность по риску.

www.Rosnor.com

Energy@Rosnor.com

08/14/2023

4



# Возможное развитие в России

- Другой вопрос – право собственности в отношении партнеров. Партнер может быть полностью в собственности у основной компании (как дочерняя компания) или частично, или партнер может быть независим и отношения с ним будут регулироваться партнерским контрактом.
- Организация трейдинговой деятельности в Европе и на других дерегулированных рынках проходила в течении нескольких лет. Организация компаний также менялась, так как рынок развивался в более конкурентной ситуации. Поэтому корпоративная структура и решения, обсуждаемые в России могут отличаться от решений, используемых на более или менее зрелых рынках в других странах. Решения, которые наиболее сравнимы могут частично опираться на решения, использованные на скандинавских рынках в начале 90-х годов, когда наблюдалось как рыночное, так и государственное регулирование и частично на современных решениях в Европе и других странах.

[www.Rosnor.com](http://www.Rosnor.com)

om

Energy@Ros

nor.com

08/14/2

023

5



# Основные моменты по организации в трейдинговом подразделении и подразделении продаж

- · привлекать и развивать человеческие ресурсы и компетенцию организации
- · защищать активы корпорации в случаях потерь в трейдинговом подразделении и подразделении по продажам
- · определять и извлекать выгоду от «экономии от масштаба» ( когда эффективность подразделения возрастает при увеличении её размера и объемов)
- · извлекать выгоду из стандартизации продукции и методов для снижения риска и увеличения эффективности
- · развивать систему трейдинга и риск менеджмента с эффективной системой отчетности
- · развивать эффективную структуру и менеджмент трейдингового капитала, включая минимизацию потребности в маржах, банковские гарантии и поручительские платежи
- · достичь кредитного рейтинга, чтобы получить возможность осуществлять двусторонний трейдинг с контрагентами из других стран

[www.Rosnor.com](http://www.Rosnor.com)

om

Energy@Ros

nor.com

08/14/2

023

6

