

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
к профессиональному стандарту
«Треjder нефтегазового рынка»

Москва 2015

Содержание

Раздел 1. Общая характеристика вида профессиональной деятельности, трудовых функций ..3	
1.1. Информация о перспективах развития вида профессиональной деятельности	3
1.2 Описание обобщенных трудовых функций и трудовых функций, входящих в вид профессиональной деятельности, и обоснование их отнесения к конкретным уровням (подуровням) квалификации	3
Раздел 2. Основные этапы разработки профессионального стандарта	26
2.1 Основные этапы разработки профессионального стандарта	26
2.2 Информация об организациях, на базе которых проводились исследования и обоснование выбора этих организаций	28
2.3. Описание требований к экспертам (квалификация, категории, количество), привлекаемым к разработке проекта профессионального стандарта, и описание использованных методов	30
2.4 Общие сведения о нормативных правовых документах, регулирующих вид профессиональной деятельности	30
Раздел 3. Обсуждение проекта профессионального стандарта.....	31
Приложение №1. Сведения об организациях, привлеченных к разработке проекта профессионального стандарта	33
Приложение №2. Сведения об организациях и экспертах, привлеченных к обсуждению проекта профессионального стандарта	34
Приложение №3. Сводные данные о поступивших замечаниях и предложениях к проекту профессионального стандарта	35

Раздел 1. Общая характеристика вида профессиональной деятельности, трудовых функций

1.1. Информация о перспективах развития вида профессиональной деятельности

Мировой нефтяной рынок претерпел значительные структурные изменения, имеющие глобальный характер и доминирующее положение заняли вертикально интегрированные нефтяные компании, которые по форме организации являются наиболее эффективно действующими нефтяными компаниями мира. Деятельность любой крупной нефтяной компании - это сложный и многогранный процесс, включающий целый спектр самых разных операций от добычи исходного сырья до продажи готового продукта конечному потребителю. Этот процесс разбит на этапы и множество участвующих в этой цепочке организаций. В нефтяном бизнесе, все последовательные звенья нефтяного цикла обычно делятся на два основных этапа: Upstream и Downstream.

Современный мировой нефтегазовый рынок можно условно подразделить на три основные группы участников: международные нефтегазовые компании (МНК), национальные нефтегазовые компании (ННК) и нефтетрейдинговые/сервисные компании. К международным нефтяным компаниям, так называемым, «мэйджерам» (majors), или как их еще называют «супермэйджерам» (supermajors), относятся крупные и сверхкрупные транснациональные компании, сформировавшиеся в конце 20-х - начале 30-х годов XX века. Это компании, занимающие лидирующее положение среди наиболее крупных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний мира.

К международным нефтяным компаниям, так называемым, «мэйджерам» (majors), или как их еще называют «супермэйджерам» (supermajors), относятся крупные и сверхкрупные транснациональные компании, сформировавшиеся в конце 20-х - начале 30-х годов XX века. Впоследствии их количество сократилось до шести и в настоящее время на рынке оперируют четыре крупных транснациональных корпорации: Exxon Mobil, Royal Dutch/Shell, British Petroleum и Chevron. Кроме них на международном рынке также активно присутствуют такие крупные компании, как Total и ENI. В группу международных нефтегазовых компаний также входят менее крупные компании, которые в основном ориентированы на поиск и добычу нефти.

Вторую группу участников мирового нефтегазового комплекса составляют национальные (государственные) нефтяные компании (ННК). К ним относятся такие крупные компании как Saudi Aramco из Саудовской Аравии, российские компании «Газпром», «Роснефть», китайская CNPC, иранская компания NIOC, венесуэльская компания PdVSA, бразильская Petrobras и Petronas из Малайзии.

Третья группа участников – это крупнейшие нефтетрейдинговые и сервисные компании. В мире существует более 250 нефтетрейдинговых компаний. К числу наиболее значимых на рынке нефтетрейдинговых компаний следует отнести такие компании как Гленкор (Glencore International AG), Витол (Vitol group) и Гунвор (Gunvor group), а также компании Trafigura и Mercuria.

Компания Glencore International AG (Global Energy Commodities Resources), которая раньше называлась March Rich&Co., является одной из крупнейших в мире интегрированных производителей и поставщиков сырьевых товаров и является одной из крупнейших трейдинговых компаний в мире. Компания торгует нефтью, нефтепродуктами, металлами, энергоносителями, сельскохозяйственной продукцией, оказывает соответствующие финансовые и логистические услуги.

Компания Vitol Group – швейцарско-нидерландская компания, специализирующаяся на торговле нефтью и нефтепродуктами, основана в 1966 году. Второй по величине нефтетрейдер по продаже углеводородов в мире после Glencore International AG. Суточные объемы торгов Vitol на нефтяном рынке превышают 5 млн. барр., что эквивалентно суточному суммарному импорту топлива в Германию, Францию и Италию. Vitol в 2012 году владела более 200 танкерами и хранилищами на пяти континентах. Компания Gunvor International BV – головная структура Gunvor Group, третий по величине нефтетрейдер в мире (после компаний Glencore International и Vitol). Компания основана в 1997 году. Gunvor Group зарегистрирована на Кипре, ведет основную операционную деятельность в Женеве и Сингапуре. Подразделения компании зарегистрированы в Амстердаме, Нидерланды. Gunvor является одним из крупнейших независимых нефтетрейдеров - лидером по транспортировке, хранению и торговле нефтью и нефтепродуктами на международных рынках. Gunvor также торгует углем, квотами на выбросы парниковых газов, возобновляемыми источниками энергии, сжиженным природным газом.

Компания Trafigura - нидерландская компания (учреждена в 1993г.), специализирующаяся на торговле черными (снабжение и поставки сырья для сталелитейной промышленности); цветными металлами (обогащенная и натуральная руда, аффинированные металлы); углеводородным сырьём (нефть и нефтепродукты); углем (топливный и коксующийся, продукты коксования), а также, занимающаяся перевозками (является ведущей фрахтовой компанией во всех сферах перевозок, как на сухогрузах, так и на танкерах).

Проведен анализ структуры нефтетрейдинговой компании и определено место трейдера в структуре компании.

Типовая организационная структура нефтетрейдинговой компании



Западная нефтетрейдинговая компания структурно подразделяется на следующие подразделения:

- фронт-офис (front office) отвечает за непосредственную работу и коммуникацию с клиентами, заказчиками, партнерами; ввод данных для последующей обработки документов от клиентов, предоставление информации клиентам, рассылка информационных сообщений, обработка входящих звонков, продажа.

- мидл-офис (middle office) отвечает за проверку и непосредственную обработку клиентских операций, осуществляет финансовое сопровождение, управление рисками и обеспечение IT ресурсами. Мидл-офис привлекает ресурсы как фронт-офиса так и бэк-офиса.

- бэк-офис (back office) обеспечивает административную работу, операционное обеспечение и сопровождение сделок, заключаемых трейдерами, а также логистическую, транспортную и таможенную поддержку.

СТРУКТУРА НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ



В свете вышеизложенного, были определены задачи международных нефтетрейдинговых компаний в процессе глобализации мирового нефтяного рынка:

- комплексное использование всего спектра биржевых и внебиржевых инструментов и механизмов на фьючерсном, форвардном, физическом рынках нефти и рынке производных финансовых инструментов;

- исследование динамики и тенденций развития мировой нефтяной отрасли и выявление причин происходящих на мировом рынке явлений, подчас не поддающихся законам рыночной экономики;

- анализ специфики формирования конъюнктуры на мировых рынках нефти и нефтепродуктов;

- изучение основных рынков нефти и нефтепродуктов (физических, форвардных, фьючерсных и ПФИ), центров нефтеторговли, экспортных маршрутов и потоков, а также и географическая диверсификация бизнеса;

- определение факторов, влияющие на ценообразование на нефть, механизмы и методы ценообразования;

- анализ технических характеристик базисных и маркерных сортов нефти, изучение их влияния на ценообразование;

- прогнозирование и мониторинг текущей рыночной ситуации, тенденций и цикличности развития рынка и своевременное реагирование на политические, экономические, военные и технологические изменения, влияющие на ситуацию на рынке;

- принятие логистических решений по транспортировке сырой нефти и нефтепродуктов с учетом диверсификации транспортных направлений и маршрутов;
- управление ценовыми рисками в нефтеторговле с использованием стратегии хеджирования;
- маркетинг и управление торговыми запасами с использованием разнообразных трейдинговых стратегий, таких как арбитраж, контанго и бэквардейшн;
- обработка и анализ текущей информации, позволяющей существенно повлиять на оперативное принятие правильных бизнес решений;
- оценки результатов деятельности и тенденций развития международных нефтетрейдинговых компаний на мировом рынке.

К крупнейшим нефтесервисным компаниям можно отнести Halliburton Co, Baker Hughes и Schlumberger. По итогам последнего квартала 2012 года прибыль одной из крупнейших в мире американских нефтесервисных компаний — Halliburton Co. составила 793 млн долларов. Другая нефтесервисная компания из США — Baker Hughes — в четвертом квартале 2013 года увеличила чистую прибыль на 16%, в основном за счет увеличения выручки от работы в США. В итоге прибыль составила 248 млн долларов. Нефтесервисные компании - Halliburton и Baker Hughes, договорились об объединении. Размер сделки составит \$34,6 млрд. Сделка будет проведена путем обмена акциями и в денежной форме.

Был проведен анализ структуры мировых бирж и системы биржевой торговли:

Товарная биржа является один из видов организованного рынка и основным элементом инфраструктуры товарного рынка и осуществляет торговлю по стандартам и образцам товаров, стоимость которых подвержена частым и сложно предсказуемым колебаниям. Характерными чертами любой товарной биржи, как я уже отметил, являются регулярность торговли в строго определенном месте, унификация основных требований к качеству товара, условиям и срокам поставки, ведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов, заключение сделок с поставкой товара, как со склада, так и в будущем. Ее отличает моментальность встречи спроса и предложения и ускорение процесса заключения сделки.

Контракты на поставку нефти и нефтепродуктов торгуются практически на всех биржах мира. В настоящее время в мире существует три основных и наиболее важных центра фьючерсной торговли нефтью - это Нью-Йоркская товарная биржа (New York Mercantile Exchange, NYMEX), Межконтинентальная биржа в Лондоне (Intercontinental Exchange, ICE) и Сингапурская международная биржа (Singapore Exchange). По объемам торговли и по разнообразию видов заключаемых контрактов лидирует Нью-Йоркская биржа

NYMEX. Следует отметить, что также активная торговля энергетическими фьючерсами ведется на Токийской товарной бирже (TOCOM), Сиднейской фьючерсной бирже (Sydney Futures Exchange, SFE) и Новозеландской фьючерсной бирже (New Zeland Futures Exchange, NZFE).

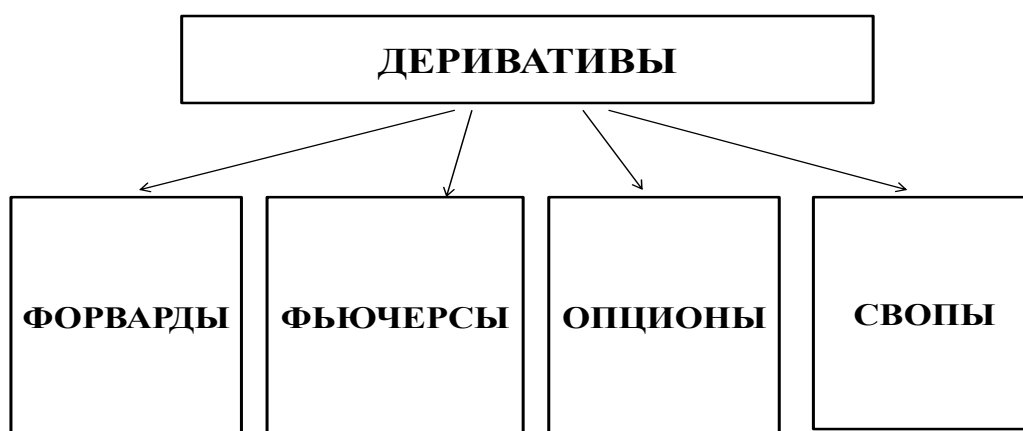
Существование трех географических центров биржевой торговли, наряду с мощным развитием компьютеризации, телекоммуникации и информационных технологий, обеспечили реальную глобализацию мирового рынка нефти, его функционирование в режиме реального времени, взаимозависимость и соподчиненность цен на нефть в разных районах земного шара. Формирование единого информационного пространства мировой нефтяной промышленности позволяет расширить временные объемы фьючерсных торгов. Если на начальных этапах биржевой торговли фьючерсные котировки выставлялись на период от трех до шести месяцев, то сегодня объемы фьючерсной торговли на рынке нефти и нефтепродуктов расширились по отдельным товарным позициям до семи лет. Это дает возможность заблаговременно формировать ожидания субъектов рынка в отношении движения цен на нефть и продукты ее переработки и тем самым уменьшать риски непредсказуемых ценовых колебаний, увеличивать стабильность нефтяных операций, повышать их надежность, уменьшать цену их финансирования и т.п.

Проведен анализ структуры производных финансовых инструментов и их роль в функционировании нефтяного рынка:

Когда мы говорим о производных финансовых инструментах (ПФИ), то прежде всего возникает вопрос кто ими пользуется, кому и для чего они нужны? Ответ достаточно прост – деривативами может воспользоваться тот, кто столкнувшись с нежелательным риском, хочет избавиться от него и перенести этот риск на другую сторону, которая готова этот риск принять на себя. Деривативы лежат в основе многих трейдинговых стратегий и по мере развития финансовых рынков, область их применения продолжает расширяться и для их более эффективного использования на нефтяном рынке нужно четко понимать все риски и выгоды связанные с их применением. И если несколько лет тому назад на мировых рынках были в свободном обращении около 200 тыс. финансовых инструментов, то сейчас их количество исчисляется миллионами. И эта тенденция сохранится и в будущем, так как мировой финансовый рынок еще очень далек от насыщения. Вследствие их высокой эффективности, многие финансовые компании изменили свои стратегии и затратили сотни миллионов долларов на организацию новых подразделений, адаптированных под этот бизнес.

Итак, «Дериватив» происходит от английского слова derivative - производный и означает что инструменты называются производными, если цены на них зависят от изменения цен на другие активы – нефть, платина, золото и т. Поэтому при использовании словосочетание «дериватив на...» указывается от цены какого актива зависит цена данного дериватива. Такие активы называют еще базовыми активами – их цены служат базой для расчета цен деривативов. Так как область наших интересов охватывает прежде всего нефтяной рынок, то и деривативы мы будем рассматривать исходя из базисного актива – нефти. К примеру, при изменении цен на нефть меняются и цены деривативов на нефть. Биржи внедряют новые фьючерсные контракты и опционы по мере расширения своих торговых возможностей и для их расширения. Контракты на фьючерсы/форварды напрямую зависят от будущих цен на базовые активы. Контракты на свопы и опционы также зависят от сегодняшних и будущих цен на активы. Сегодня рынок деривативов затрагивает всех участников экономических отношений – производственные, торговые и финансовые компании, а также фирмы, работающие в сфере услуг. В настоящее время существует четыре основных вида деривативов:

Рисунок 30. Основные виды деривативов



Несмотря на кажущуюся простоту использования и достаточно частое применение, необходимо признать, что деривативы являются производными финансовыми инструментами с повышенным риском. Расчеты их риска и цен базируются на сложных математических расчетах. Их пользователями являются брокеры, инвесторы, трейдеры и финансовые директора. В любой крупной компании существует департамент управления

рисками (risk management department), основная задача которых защита компаний от рисков, как на финансовом, так и на наличном рынках. Рынок для торговли контрактами на деривативы представляет собой дилерский рынок, участники которого находятся в различных частях мира и связаны друг с другом телефонной или компьютерной связью. В отличие от биржевых деривативов, внебиржевые сделки не имеют централизованного места торговли – это рынок контрактов, разработанных дилерами.

Проведен анализ международных нормативных, правовых актов, в которых определены требования к квалификации по профессии «Трейдер нефтегазового рынка», а именно:

- «Основные условия покупки и продажи нефти и нефтепродуктов» «General terms and conditions of sale and purchase of crude oil and oil products», издаваемые ведущими мировыми нефтяными и нефтетрейдинговыми компаниями и являющиеся основополагающим документом для трейдеров;

- издания ведущих информационно-аналитических агентств Platts и Petroleum Argus, Bloomberg, Reuters, которые выпускают информационные бюллетени;

- публикаций и прогнозов традиционных модераторов нефтяного рынка – IEA/EIA (International Energy Agency/Energy Information Administration).

- бюллетени и котировки ведущих мировых бирж ICE и NYMEX;

- базисные условия ИНКОТЕРМС-2010;

- еженедельные и ежемесячные бюллетени Американского института нефти (API), Управление энергетической информации (УЭИ) при Министерстве энергетики, Информационного агентства Департамента энергетики США (EIA) и Международного энергетического агентства (IEA);

- ежемесячные специализированные издания, такие как «Oil & Gas Journal», «Petroleum Economist», «World Oil», «Oil & Gas Investor» и ежедневные финансовые газеты;

- издание «Monthly Oil Market Report» (Ежемесячный обзор нефтяного рынка), издаваемое Международным Энергетическим Агентством (МЭА);

- документы Национального совета по нефти США (NPC)

- Нью-Йоркская Товарная Биржа (New York Mercantile Exchange) издает ежеквартальный журнал "Новости Энергоносителей" (Energy in the News), содержащий актуальные статьи о ценах и производстве нефти, фьючерсной торговле и истории этой промышленной отрасли.

- ежемесячный информационный бюллетень, Американского нефтяного института

анализирует недавние события, касающиеся производства, импорта, очистки и материальных запасов нефти и нефтепродуктов;

- "Международный статистический отчет о нефти" (International Petroleum Statistics Report), доступный в Государственном управлении печати США,

- "Ежемесячник нефтяного маркетинга" (Petroleum Marketing Monthly), издаваемый этим же управлением, предлагает текущую информацию о разнообразных нефтепродуктах.

Информационные услуги Аргус и Платтс включают публикацию ценовых индикаторов, предоставление новостей в режиме реального времени, проведение отраслевого и рыночного анализа, консалтинг, аналитические базы данных и пространственный инструментарий. Причины изменений на рынках нефти и нефтепродуктов заключаются в усовершенствовании торговых технологий. В связи с этим Платтс стремится к: интегрированию информационных потоков, отражающих торговую деятельность по физическому товару-свопам внутри отрасли, отслеживанию позиций по инструментам цен, соответствующих физической ценовой активности – предоставление комплексных данных о ситуации на рынке.

Наиболее важная и значимая информация по рыночным индикаторам спроса поступает из источников США. Это обусловлено прежде всего тем, что США является мировым лидером по потреблению нефти. И другая причина заключается в том, что фьючерсные контракты, заключаемые на Нью-Йоркской товарной бирже, влияют на динамику изменения цен во всем мире. В Соединенных Штатах Америки существует два основных источника информации по важнейшим рыночным показателям. Это – Управление энергетической информации (УЭИ) при Министерстве энергетики. Управление выпускает периодические издания, отслеживающие спрос, предложение, цены и другие важнейшие рыночные нефтяные индикаторы. Управление также публикует результаты своих ежегодных оценок запасов нефти и природного газа в США. Во многом благодаря усилиям банковских аналитиков выросла роль публикаций и прогнозов традиционных модераторов нефтяного рынка – IEA/EIA (International Energy Agency/Energy Information Administration).

Другой важный источник информации о состоянии американского рынка – Американский нефтяной институт (АНИ), который ежемесячно публикует официальный отчет, в который включены оценки уровня потребления нефти и нефтепродуктов в США, основанные на использовании первичных товарных запасов по всей линейке нефтяных продуктов, а также данные по добыче и другим факторам, определяющим предложение. Эти отчеты являются наиболее важным источником информации о состоянии нефтяного рынка США.

Каждую неделю, во вторник, после закрытия торгов на NYMEX, АНИ публикует статистические данные по объему товарных запасов нефти и нефтепродуктов, импорту и производительности НПЗ в США. Цены по фьючерсным контрактам, заключенным в среду, как правило уже отражают результаты последних публикаций Института и оказывают существенное влияние на рынок. Трейдеры уделяют особое влияние информации по товарным запасам. Информация о изменении состояния резервов в США, появившаяся во вторник вечером, может вызвать существенное изменение цены в среду утром. Кстати о прогнозах. Есть прогнозы, основанные на математике. А есть другие – основанные на интуиции, предвидении. К ним также нужно относиться серьезно, вероятность их попадания в цель – не меньшая. В США, например, такими прогнозами занимаются целые институты, эти данные активно используются политиками и экономистами. Конечно, трейдеры при анализе ситуации на рынке ориентируются не только на ежедневные изменения ценовой кривой, а на изучение данных, публикуемых АНИ в течение недель и даже месяцев с целью более глубокого понимания текущих и перспективных рыночных тенденций.

И еще одним источником полезной информации о ценах и состоянии рынка для трейдеров и аналитиков могут служить ежемесячные специализированные издания, такие как «Oil & Gas Journal», «Petroleum Economist», «World Oil», «Oil & Gas Investor» и ежедневные финансовые газеты. В газетах обычно публикуется информация относительно уровня цен «спот» на сырую нефть, бензин и печное топливо. Сведения в основном предназначены для неспециалистов и приводятся в удобном и простом для понимания виде и как правило представляют собой постое перечисление сделок, совершенных за определенный период предыдущего дня, и сделок, зафиксированных за тот же период еще одним днем ранее. Большинство этих публикаций доступны на информационных сайтах.

Отчеты по основным рыночным показателям, публикуемым в газетах и на сайтах, достаточно информативны и полезны для аналитика. Цены «спот» и стоимость фьючерсных контрактов на ближайшие месяцы служат наиболее эффективными индикаторами текущих расценок на нефть и нефтепродукты и сравнение этих показателей с аналогичными данными за прошедший период позволяет сделать вывод о рыночных тенденциях.

Очень важным источником информации является издание «Monthly Oil Market Report» (Ежемесячный обзор нефтяного рынка), издаваемое Международным Энергетическим Агентством (МЭА). Это издание является подписным и содержит детальную информацию по добыче нефти, спросу, предложению и ценам на рынках и объемах товарных запасов по всему миру.

Данные, публикуемые МЭА, являются надежным источником информации для анализа нефтяной экономики и глобального рынка нефти. Очень важны для специалистов данные по «глобальному балансу» в отчете МЭА, особенно в разделе таблицы «Спрос и предложение на мировом рынке нефти». Спрос подразделяется на два раздела: страны Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и государства, не входящие в нее.

Нью Йоркская Товарная Биржа (New York Mercantile Exchange) издает ежеквартальный журнал "Новости Энергоносителей" (Energy in the News), содержащий актуальные статьи о ценах и производстве нефти, фьючерсной торговле и истории этой промышленной отрасли.

Ежемесячный информационный бюллетень, Американского нефтяного института анализирует недавние события, касающиеся производства, импорта, очистки и материальных запасов нефти и нефтепродуктов. "Международный статистический отчет о нефти" (International Petroleum Statistics Report), доступный в Государственном управлении печати США, представляет данные о международном производстве, потреблении, импорте, экспорте и запасах нефти. "Ежемесячник нефтяного маркетинга" (Petroleum Marketing Monthly), издаваемый этим же управлением, предлагает текущую информацию о разнообразных нефтепродуктах.

Дан анализ структуре управления рисками:

В течение последних двадцати лет ситуация на нефтяных рынках достаточно сильно изменилась благодаря увеличению объемов торговли на спотовом рынке и активному использованию производных финансовых инструментов. Нефть стала биржевым товаром и понимание того, что нефтяные компании не могут, ни управлять ценой на нефть как это было прежде, ни предсказывать цены на нее, оказало серьезное влияние на состояние всего нефтяного рынка. Любая нефтяная компания непременно сталкивается с набором рисков, наиболее опасным из которых считается - неблагоприятное движение цен и их высокая волатильность, но в отличие от цен рисками можно и нужно управлять. Мировая практика свидетельствует о том, что крупные компании, особенно в энергетической отрасли, уделяют повышенное внимание управлению рисками и направляют основные усилия на совершенствование системы риск-менеджмента (risk management) . Следует отметить, что стратегия риск-менеджмента индивидуальна для каждого участника нефтяного рынка. Каждая компания выбирает свою стратегию управления ценовыми рисками. Для каждой компании готовится индивидуальная программа хеджирования, учитывающая специфику деятельности этой компании как части управления ценовыми рисками. Большое

внимание уделяется постоянному долгосрочному мониторингу и анализу рынка, особенно в краткосрочной и долгосрочной перспективе – квартал, полгода, год.

Менеджмент компании активно работает над созданием продуктивно действующего бизнес-процесса, обеспечивающего покрытие ценового риска для обеспечения действенной защиты прибыли. При анализе структуры рисков, источников их происхождения и фундаментальных причин их возникновения, выявляется возможность дифференцировать весь спектр возможных рисков и необходимо прежде всего владеть различными методами анализа цены, а также разбираться в динамике цен на нефть и нефтепродукты, которые появляются в новостях и отраслевых изданиях. Тот, кто активно присутствует на рынке, должен знать, где можно найти информацию о предложении и спросе. Необходимо хорошо понимать, как экономические, рыночные механизмы, влияющие на рынки нефти и нефтепродуктов, взаимодействуют при определении прибыльности нефтепереработки. Оказалось, что многие риски, которые просто не учитываются при расчете ценового риска, влияют на нефтяной рынок сильнее, чем непосредственно ценовой риск, поскольку имеют фундаментальную природу возникновения. И самое важное — они прозрачны, предсказуемы и доступны для управления.

Риск-менеджмент это процесс принятия и выполнения управленческих решений, направленных на снижение вероятности возникновения неблагоприятного результата и минимизацию возможных потерь, вызванных его реализацией. В коммерческой деятельности под "риском" принято понимать вероятную угрозу потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. В определении понятия "риск" можно выделить следующие элементы, взаимосвязь которых и составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, нравственных и др. потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Если рассматривать более широко, понятие риск можно трактовать как вероятность возможного убытка или ущерба, как вероятность неблагоприятного исхода или такое развитие событий, при котором экономический субъект может потерпеть серьезные

финансовые убытки. Любая возможность отклонения финансового результата от ожидаемых или средних значений сопровождается появлением риска. И риск будет тем большим, чем значительней может быть это отклонение, и чем разнообразней будут возможности этого отклонения в зависимости от факторов влияния. Когда мировые цены на нефть падают, производитель рискует оказаться не в состоянии покрыть свои издержки производства, также рискует и посредник, который занимается закупкой нефти с целью дальнейшей перепродажи, - цена его продажи может оказаться ниже цены, по которой он купил сырье. С другой стороны, переработчик нефти подвергается ценовым рискам в отношении как закупаемого, так и продаваемого товара, потому что величина прибыли от переработки зависит от колебаний цен покупки и продажи. Риск, которому подвергается конечный потребитель, состоит, в общем-то, в том, что он заплатит за покупаемое сырье больше, чем предполагал. Еще следует упомянуть о риске, связанном с хранением запасов сырья экспортерами, посредниками и импортерами.

Подробный анализ организации трейдинговой службы мировых компаний был представлен в приложении №1.

Доход от экспорта топлива является одним из ключевых источников наполнения бюджета России и очевидным индикатором будущего состояния всей российской экономики. Столь высокая зависимость от экспортных доходов требует наличия высокопрофессиональных специалистов, способных использовать в своей деятельности новейшие биржевые и внебиржевые рыночные инструменты позволяющие моделировать трейдинговые стратегии и управлять рыночными ситуациями и рисками. Экспорт углеводородов по-прежнему остается одной из важнейших составляющих энергетической стратегии нашего государства на обозримую перспективу и основой его энергетической безопасности.

Но, к сожалению, в России, несмотря на то, что она контролирует шестую часть мирового нефтяного рынка, до сих пор нет ни собственной позиции по цене на российскую нефть (наша экспортная нефть марки Urals привязывается к нефти Brent посредством дифференциала), ни официально признанной методики прогнозирования цен на нефть и в основу бюджета российское правительство закладывает прогнозы и оценки западных специализированных энергетических, информационно-аналитических агентств. И таким важным направлениям, как разработка системной методологии экспортных продаж, методики прогнозирования цены на нефть, формирование и поддержание конкурентной среды, а также проблемам создания новой международной биржи с формированием принципиально нового маркерного сорта, вхождению российских компаний на мировые

энергетические рынки, моделированию новых трендов и тенденций в мировом нефтегазовом комплексе, уделяется достаточно мало внимания.

Очевидно, что ТЭК РФ с его высокой политической, социальной и экономической значимостью для страны нуждается в формировании долгосрочной экспортной стратегии, основанной не столько на прогнозировании, сколько на моделировании новых тенденций развития Российского ТЭКа с учетом реалий постоянно меняющегося мирового нефтяного рынка. Поэтому нужен принципиально новый подход к разработке стратегии экспортных продаж нефти и нефтепродуктов и методологии российского нефтетрейдинга, учитывающий конъюнктуру и новые тенденции развития на мировом нефтяном рынке.

Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий не применим к трейдеру нефтегазового рынка, т.к. уровень квалификации персонала, привлекаемого к данному виду профессиональной деятельности должен соответствовать специалисту с высшим образованием.

Согласно единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и служащих наиболее близко к специалисту трейдинга подходят следующие специальности:

- Начальник отдела сбыта

Должностные обязанности. Осуществляет рациональную организацию сбыта продукции предприятия, ее поставку потребителям в сроки и объеме в соответствии с заказами и заключенными договорами. Обеспечивает участие отдела в подготовке прогнозов, проектов перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, проведении маркетинговых исследований по изучению спроса на продукцию предприятия, перспектив развития рынков сбыта. Организует подготовку и заключение договоров на поставку продукции потребителям, согласование условий поставок. Возглавляет работу по составлению планов поставок и их увязку с планами производства с целью обеспечения сдачи готовой продукции производственными подразделениями в сроки, по номенклатуре, комплектности и качеству в соответствии с заказами и заключенными договорами. Принимает меры по выполнению плана реализации продукции, своевременному получению нарядов, спецификаций и других документов на поставку. Обеспечивает контроль выполнения подразделениями предприятия заказов, договорных обязательств, состояние запасов готовой продукции на складах. Организует приемку готовой продукции от производственных подразделений на склады, рациональное хранение и подготовку к отправке потребителям, определение потребности в транспортных средствах, механизированных погрузочных средствах, таре и рабочей силе для отгрузки готовой

продукции. Осуществляет разработку и внедрение стандартов предприятия по организации хранения, сбыта и транспортировки готовой продукции, а также мероприятий по совершенствованию сбытовой сети, форм доставки продукции потребителям, сокращению транспортных затрат, снижению сверхнормативных остатков готовой продукции и ускорению сбытовых операций. Принимает участие в организации выставок, ярмарок, выставок-продаж и других мероприятиях по рекламе продукции. Организует оптовую торговлю выпускаемой предприятием продукции. Принимает меры по обеспечению своевременного поступления средств за реализованную продукцию. Участвует в рассмотрении поступающих на предприятие претензий потребителей и подготовке ответов на предъявленные иски, а также претензий потребителям при нарушении ими условий договоров. Обеспечивает учет выполнения заказов и договоров, отгрузки и остатков нерезализованной готовой продукции, своевременное оформление сбытовой документации, составление предусмотренной отчетности по сбыту (поставкам), о выполнении плана реализации. Координирует деятельность складов готовой продукции, руководит работниками отдела.

Должен знать: законодательные и нормативные правовые акты, методические материалы по организации сбыта и поставки готовой продукции; методы и порядок разработки прогнозов, перспективных и текущих планов производства и реализации продукции; перспективы развития предприятия; перспективы развития рынков сбыта; методы изучения спроса на продукцию предприятия; оптовые и розничные цены на продукцию, выпускаемую предприятием; методы и порядок разработки нормативов запасов готовой продукции; порядок заключения договоров на поставку продукции, определения потребности в погрузочных и транспортных средствах; правила оформления сбытовой документации; стандарты хранения и транспортировки продукции; порядок подготовки претензий к потребителям и ответов на поступающие претензии; стандарты и технические условия на выпускаемую предприятием продукцию; организацию складского хозяйства; основы технологии, организации производства, труда и управления; организацию учета сбытовых операций и составление отчетности о выполнении плана реализации; основы трудового законодательства; средства вычислительной техники, коммуникаций и связи; правила и нормы охраны труда.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности в области сбыта не менее 5 лет.

- Заместитель директора по коммерческим вопросам

Должностные обязанности. Осуществляет руководство финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области материально-технического обеспечения, заготовки и хранения сырья, сбыта продукции на рынке и по договорам поставки, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания, обеспечивая эффективное и целевое использование материальных и финансовых ресурсов, снижение их потерь, ускорение оборачиваемости оборотных средств. Организует участие подчиненных ему служб и структурных подразделений в составлении перспективных и текущих планов производства и реализации продукции, определении долговременной стратегии коммерческой деятельности и финансовых планов предприятия, а также в разработке стандартов по материально-техническому обеспечению качества продукции, организации хранения и транспортирования сырья, сбыту готовой продукции. Принимает меры по своевременному заключению хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками и потребителями сырья и продукции, расширению прямых и длительных хозяйственных связей, обеспечивает выполнение договорных обязательств по поставкам продукции (по количеству, номенклатуре, ассортименту, качеству, срокам и другим условиям поставок). Осуществляет контроль за реализацией продукции, материально-техническим обеспечением предприятия, финансовыми и экономическими показателями деятельности предприятия, за правильным расходованием оборотных средств и целевым использованием банковского кредита, прекращением производства продукции, не имеющей сбыта, и обеспечивает своевременную выплату заработной платы рабочим и служащим. Руководит разработкой мер по ресурсосбережению и комплексному использованию материальных ресурсов, совершенствованию нормирования расхода сырья, материалов, оборотных средств и запасов материальных ценностей, улучшению экономических показателей и формированию системы экономических индикаторов работы предприятия, повышению эффективности производства, укреплению финансовой дисциплины, предупреждению образования и ликвидации сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, а также перерасхода материальных ресурсов. Участвует от имени предприятия в ярмарках, торгах, на выставках, биржах по рекламированию и реализации выпускаемой продукции. Контролирует соблюдение дисциплины при выполнении заданий и обязательств по поставкам продукции и их соответствие хозяйственным договорам, изучает рыночную конъюнктуру на выпускаемые предприятием изделия. Организует работу складского хозяйства, создает условия для надлежащего хранения и сохранности материальных ресурсов и готовой продукции. Обеспечивает рациональное использование всех видов транспорта, совершенствование

погрузочно-разгрузочных работ, принимает меры к максимальному оснащению этой службы необходимыми механизмами и приспособлениями. Организует работу по использованию и реализации вторичных ресурсов и побочных продуктов. Обеспечивает своевременное составление сметно-финансовых и других документов, расчетов, установленной отчетности о выполнении планов по сбыту готовой продукции, финансовой деятельности, материально-технического снабжения и работы транспорта. Координирует работу подчиненных ему служб и подразделений.

Должен знать: законодательные и нормативные правовые акты, определяющие направления развития соответствующей отрасли производства и финансово-экономической деятельности предприятия; профиль, специализацию, особенности структуры предприятия; перспективы технического и финансово-экономического положения предприятия; производственные мощности предприятия; основы технологии производства продукции предприятия; порядок разработки и утверждения планов производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности предприятия; рыночные методы хозяйствования и финансового менеджмента предприятия; порядок ведения учета и составления отчетов о хозяйственно-финансовой деятельности предприятия; организацию финансовой работы на предприятии, материально-технического обеспечения, транспортного обслуживания и сбыта продукции; организацию погрузочно-разгрузочных работ; порядок разработки нормативов оборотных средств, норм расхода и запасов товарно-материальных ценностей; порядок заключения и исполнения хозяйственных и финансовых договоров; экономику, организацию производства, труда и управления; правила и нормы охраны труда, техники безопасности, производственной санитарии и противопожарной защиты.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж экономической работы на руководящих должностях не менее 5 лет.

- Начальник отдела материально-технического снабжения

Должностные обязанности. Организует обеспечение предприятия всеми необходимыми для его производственной деятельности материальными ресурсами требуемого качества и их рациональное использование с целью сокращения издержек производства и получения максимальной прибыли. Руководит разработкой проектов перспективных и текущих планов и балансов материально-технического обеспечения производственной программы, ремонтно-эксплуатационных нужд предприятия и его подразделений, а также создания необходимых производственных запасов на основе определения потребности в материальных ресурсах (сырье, материалах, полуфабрикатах,

оборудовании, комплектующих изделиях, топливе, энергии и др.) с использованием прогрессивных норм расхода. Изыскивает источники покрытия этой потребности за счет внутренних ресурсов. Обеспечивает подготовку заключения договоров с поставщиками, согласование условий и сроков поставок, изучает возможность и целесообразность установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материально-технических ресурсов. Организует изучение оперативной маркетинговой информации и рекламных материалов о предложениях мелкооптовых магазинов и оптовых ярмарок с целью выявления возможности приобретения материально-технических ресурсов в порядке оптовой торговли, а также закупку материально-технических ресурсов, реализуемых в порядке свободной продажи. Обеспечивает доставку материальных ресурсов в соответствии с предусмотренными в договорах сроками, контроль их количества, качества и комплектности и хранение на складах предприятия. Подготавливает претензии к поставщикам при нарушении ими договорных обязательств, контролирует составление расчетов по этим претензиям, согласовывает с поставщиками изменения условий заключенных договоров. Руководит разработкой стандартов предприятия по материально-техническому обеспечению качества выпускаемой продукции, экономически обоснованных нормативов производственных (складских) запасов материальных ресурсов. Обеспечивает контроль за состоянием запасов материалов и комплектующих изделий, оперативным регулированием производственных запасов на предприятии, соблюдением лимитов на отпуск материальных ресурсов и их расходом в подразделениях предприятия по прямому назначению. Руководит разработкой и внедрением мероприятий по повышению эффективности использования материальных ресурсов, снижению затрат, связанных с их транспортировкой и хранением, использованию вторичных ресурсов и отходов производства, совершенствованию системы контроля за их расходом, использованием местных ресурсов, выявлению и реализации излишнего сырья, материалов, оборудования и других видов материальных ресурсов. Организует работу складского хозяйства, принимает меры по соблюдению необходимых условий хранения. Обеспечивает высокий уровень механизации и автоматизации транспортно-складских операций, применения компьютерных систем и нормативных условий организации и охраны труда. Организует учет движения материальных ресурсов на складах предприятия, принимает участие в проведении инвентаризации материальных ценностей. Обеспечивает составление установленной отчетности о выполнении плана материально-технического обеспечения предприятия. Руководит работниками отдела.

Должен знать: законодательные и нормативные правовые акты, методические материалы по материально-техническому обеспечению предприятия; рыночные методы ведения хозяйствования; перспективы развития предприятия; методы и порядок перспективного и текущего планирования материально-технического обеспечения, разработки нормативов производственных запасов сырья, материалов и других материальных ресурсов, проведения работ по ресурсосбережению; организацию материально-технического обеспечения и складского хозяйства; порядок заключения договоров с поставщиками и контроля за их выполнением, оформления документации на отпуск материалов подразделениям предприятия; стандарты и технические условия по материально-техническому обеспечению качества продукции, методы и порядок их разработки; оптовые и розничные цены, номенклатуру потребляемых материалов; основы технологии, организации производства, труда и управления; организацию учета снабженческих и складских операций и порядок составления отчетности о выполнении плана материально-технического обеспечения; основы трудового законодательства; средства вычислительной техники, телекоммуникаций и связи; правила и нормы охраны труда.

Требования к квалификации. Высшее профессиональное (экономическое или инженерно-экономическое) образование и стаж работы по специальности в области материально-технического снабжения не менее 5 лет.

1.2 Описание обобщенных трудовых функций и трудовых функций, входящих в вид профессиональной деятельности, и обоснование их отнесения к конкретным уровням (подуровням) квалификации

При разработке профессиональных стандартов необходимо было для каждого уровня квалификации выделить обобщенные трудовые функции и трудовые функции, определить перечень необходимых умений и знаний для каждой единицы профессионального стандарта для чего использовались следующие методы опроса специалистов работодателей ТЭК:

- Беседа – это один из методов опроса, представляющий собой относительно свободный диалог между исследователем и исследуемым (исследуемыми) на определенную тему, т.е. метод получения информации на основе вербальной (словесной) коммуникации.
- Интервьюирование – это метод получения необходимой информации путем непосредственной целенаправленной беседы в форме «вопрос-ответ». Используется, когда требуется узнать мнения, взгляды конкретного человека или для более детального изучения материалов, собранных методом анкетирования.

- Анкетирование – это проведение опроса в письменной форме. Для этого используется набор структурно организованных вопросов (анкета). Преимущество данного метода заключается в возможности проведения исследования большой группы людей одновременно и в сравнительной легкости статистической обработки данных.

Проведение бесед, анкетирования и интервьюирования специалистов работодателей ТЭК является неотъемлемой частью при разработке профессиональных стандартов и моделей компетенций специалистов.

Задачами анкетирования и интервьюирования являются:

1) выявление обобщенных трудовых функций, трудовых функций (единиц профессионального стандарта) специалистов различного квалификационного уровня в соответствии с отраслевой рамкой квалификаций. Источниками первоначальной информации, как правило, служат должностные инструкции специалистов, программы проведения обучения, структура нефтегазовой компании и др.;

2) определение характеристик трудовых функций, а так же необходимых знаний и умений для успешного их выполнения на различных квалификационных уровнях в соответствии с требованиями работодателей ТЭК;

3) определение знаниевых и деятельностных компетенций для пятиуровневой модели компетенций специалиста.

Результаты анкетирования и интервьюирования специалистов работодателей ТЭК являются основной базой для разработки профессиональных стандартов и моделей компетенций специалистов.

Описание обобщенных трудовых функций, трудовых функций вида профессиональной деятельности «Трейдера нефтегазового рынка» и обоснование отнесения их к уровню квалификации приведено в таблице 1.

Таблица 1 - Описание обобщенных трудовых функций, трудовых функций вида профессиональной деятельности «Трейдера нефтегазового рынка» и обоснование отнесения их к уровню квалификации

Обобщенные трудовые функции	Уровень квалификации	Трудовые функции
Мониторинг и анализ конъюнктуры международных товарно-промышленных (энергетических)	6-7	Актуализация, анализ и прогностика текущей рыночной ситуации с учетом фундаментальных и технических факторов мирового нефтегазового рынка: общая политическая и экономическая конъюнктура основных нефтегазодобывающих регионов и потребителей; сезонный спрос и предложение; объёмы добычи, переработки, стратегических резервов и

рынков, тенденций ценообразования, ценовых рисков, создание баз данных нефтегазовых товаропроизводителей, индустриальных технологий и стандартов качества.		запасов углеводородного сырья; слияния и поглощения в структурах компаний-мейджеров; ценовые тенденции и ценовые риски.
		Мониторинг и фиксация изменений и обновлений нормативно-правовой базы государственных правительственных учреждений, коммерческих и таможенных институтов в сфере экспортно-импортного регулирования деятельности ТЭК.
		Детальная экспертиза нефтегазовой товарной номенклатуры российских и западных стандартов качества, мониторинг технологических изменений стандартов и экологических требований к продуктам с привлечением международных независимых инспекционных компаний.
		Анализ конкурентной среды на региональных рынках производства нефтепродуктов и системное изучение функционала ТЭК в проекции к мировым рынкам потребления энергоносителей, включая совокупность производственных процессов, оборудования, добычи топливно-энергетических ресурсов, их логистического обеспечения, переработки и потребления с учетом качественных характеристик.
		Проведение целенаправленных предметных маркетинговых исследований, обработка конфиденциальной рыночной информации, оценка актуальных методологий ценообразования, геополитических трендов товарных рынков, физических и бумажных, ценовых флуктуаций и управления ценовыми рисками на базе биржевых торгов ICE, NYMEX и др.
		Ведение пополняемой базы данных, CRM и поддерживание полезных деловые связи в коммерческих и административных кругах
Стратегическое и оперативное планирование торговых сделок и операций	6-7	Регулярное отслеживание и участие в тендерах компаний-производителей и НПЗ на товары и услуги нефтегазового комплекса с учетом организационных, правовых и коммерческих характеристик тендерного процесса.
		Сбор оперативной аналитической информации о текущих сделках участников нефтегазового рынка, спросе, предложении, потребностях, фактических запасах и планируемых к производству объемов товара.
		Поиск деловых партнеров и установление регулярных отношений с основными и миноритарными участниками рынка: мейджерами, ВИНКами, трейдинговыми и сервисными компаниями, малыми производителями и НПЗ с целью заключения долгосрочных и спотовых договоров и контрактов.
		Обзор и определение возможных ситуационных, геополитических и ценовых рисков и механизмов их

		устранения с использованием всего спектра производно-финансовых инструментов – деривативов (форвардов, фьючерсов, опционов, свопов).
		Трейдинговое моделирование торговых операций и сделок с учетом текущей и перспективной рыночной ситуации и сложившейся структуры мирового энергетического рынка (контанго, бэквардейшн, арбитраж), а также сезонных факторов и особенностей фрахтового и бункеровочного рынка.
		Формирование плана закупок товара, краткосрочное и перспективное планирование продаж и комплексных, связанных коммерческих проектов с учетом качественных и количественных характеристик товара.
Проведение переговоров, согласование условий наибольшего благоприятствования, работа с товарными биржами, заключение сделок и подписание контрактов	6-7	Проведение предварительных переговоров с потенциальными участниками торговых сделок.
		Участие в обсуждении и доработке любого типа коммерческих документов и соглашений, связанных с достижением взаимовыгодных условий и компромиссов между договаривающимися сторонами, включая обеспечение резерва и альтернативного поставщика/покупателя для обеспечения гарантий максимальной прибыльности сделки и исключения рисков до ее полного исполнения.
		Использование системы гибких механизмов ценообразования, учитывая конкретную рыночную ситуацию с использованием котировок основных источников исчисления цены информационно-аналитических агентств Platts и Argus и ценовых сводок ведущих мировых бирж ICE и NYMEX и уторговывание преференциальных условий и дифференциалов (скидок и премий) по конкретной сделке
		Участие в обсуждении кредитно-финансовых схем и механизмов, условий и гарантий платежа с банками и финансовыми институтами с целью оптимизации прибыли и минимизации рисков.
		Согласование с участниками сделки контрактных и опционных условий в соответствии с INCOTERMS
Сопровождение сделок – административное, коммерческое, финансовое и логистическое.	7	Оперативная поддержка и координация деятельности коммерческого департамента в соответствии с контрактными условиями
		Обеспечение полноты и достоверности детализированной информации по сделкам для бэк-офиса
		Контроль за соблюдением и выполнением в полном объеме контрактных обязательств и дополнительных договоренностей финансового, юридического и документарного характера.
		Контроль за соблюдением условий и сроков поставки товара в соответствии с контрактными обязательствами.

		Оперативное вмешательство и решение вопросов задержек, простоев (демередж), несоответствия качества/количества, оговоренных договорными обязательствами, просрочки платежа и прочих форс-мажорных обстоятельств.
		Участие в рассмотрении арбитражных споров и урегулирование претензий и разногласий по всей цепочке сделки, если они возникают.
		Проверка расчета инвойсовой стоимости товара, ведение бухучета по сделке: кредитование, дебиторские задолженности, сальдо и т.п.
		Контроль при составлении финансовой отчетности по результатам сделки и их корреляция с финансово-коммерческим планом и сводным балансом компании.

Приведенные в таблице четыре обобщенные трудовые функции вытекают из общей теории деятельности.

Всякая конкретная целенаправленная деятельность людей, в том числе и трейдинг, направлена на решение определенного круга проблем. В связи с этим, последовательность деятельностных процедуры предполагает чередование процедур анализа и синтеза. Первое, с чего начинается решение любой проблемы – это анализ проблемной ситуации, то есть констатация и аргументация ее наличия, ее описание е через ее отдельные характеристики, параметры, отличительные особенности, противоречия и т.д.

Соответственно, актуализация, анализ и прогнозирование текущей рыночной ситуации с учетом фундаментальных и технических факторов мирового нефтегазового рынка, таких как общая политическая и экономическая конъюнктура основных нефтегазодобывающих регионов и потребителей; сезонный спрос и предложение; объёмы добычи, переработки, стратегических резервов и запасов углеводородного сырья; слияния и поглощения в структурах компаний-мейджеров; ценовые тенденции и ценовые риск - есть исходный этап в трейдинговой деятельности.

Без описания проблемной ситуации на рынке энергоносителей и тех трендов, которые имеют место и служат основой для прогнозирования ее развития, правильно спроектировать трейдинговую деятельность и сформировать этот проект в виде стратегических программ и оперативных планов невозможно.

В трейдинге участвуют, по меньшей мере, три стороны – продавец , покупатель и трейдер. Их может быть и больше, если рассматривать торговую сделку как project в широком смысле. В этом случае надо исходить из того, продавец это не обязательно производитель, а покупатель не обязательно потребитель. Сделка, оформляемая

подписанием контракта, – это в конечном итоге согласованное, компромиссное решение всех ее участников. Прийти к этому решению невозможно вне договорного процесса. Таким образом, организация и реализация этого процесса трейдером – одна из важнейших и обязательных его функций независимо от предмета сделки.

Но торговая сделка – это продукт, реализация которой связана с большим числом рисков. Факторы, влияющие на успешность реализации сделки образуют многомерное, нелинейное пространство, подверженное стохастическим трансформациям. В этих условиях на трейдера возлагается ответственность за постоянный контроль за процессом исполнения всех условий сделки, зафиксированных в контрактных обязательствах ее участников, и оперативное вмешательство в этот процесс с целью устранения возникающих в нем осложнений.

Раздел 2. Основные этапы разработки профессионального стандарта

2.1 Основные этапы разработки профессионального стандарта

Профессиональный стандарт был разработан в соответствии с Постановлением Правительства РФ № 23 от 22 января 2013 г. «О Правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»:

1. Была сформирована рабочая группа, в состав которой были включены руководители и специалисты-эксперты в данном виде профессиональной деятельности.
2. Был проведен анализ:
 - российских и международных профессиональных стандартов по схожим видам профессиональной деятельности;
 - состояния и перспектив развития соответствующего вида экономической деятельности, группы занятий, к которым относится профессиональный стандарт;
 - квалификационных характеристик, содержащихся в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих и Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих;
 - нормативных правовых актов, иных организационно-распорядительных документов, которыми определены требования к квалификации по профессиям, должностям, специальностям, соответствующим данному виду профессиональной деятельности.
3. Было направлено в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации уведомление о разработке проекта, а так же организована разработка и экспертиза проекта профессионального стандарта.

4. Проект профессионального стандарта был размещен на официальном сайте НП «НИНГ» для общественного и профессионального обсуждения. Также проект профессионального стандарта был направлен на рассмотрение в ведущие нефтегазовые компании.

5. Был проведен мониторинг технологий и содержаний профессиональной деятельности для внесения корректив в профессиональный стандарт.

6. Была представлена информация о ходе разработки проектов профессиональных стандартов в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации.

План разработки профессионального стандарта «Трейдера нефтегазового рынка» приведен в таблице 2.

Таблица 2 - План разработки профессионального стандарта

№ п/п	Этап разработки ПС	Начало разработки	Завершение разработки
1.	Составление обоснований необходимости разработки проектов профессиональных стандартов (ПС).	01.06	15.06
2.	Составление Плана разработки ПС.	15.06	20.06
3.	Составление Списка организаций, привлекаемых к разработке ПС.	20.06	30.06
4.	Составление Заявки о разработке проекта ПС.	15.06	30.06
5.	Представление Заявки в Минтруд России.		до 10.07
6.	Формирование экспертных групп.	10.07	25.07
7.	Проведение анализа состояния и перспектив развития области и видов профессиональной деятельности с учетом отечественных и международных тенденций.	01.07	15.07
8.	Проведение анализа нормативной, методической, учебной, технологической документации по конкретному виду профессиональной деятельности и трудовым функциям. Формирование репрезентативной выборки организаций и проведение опроса их работников.	2013 г.	25.07
9.	Формирование референтной выборки участников разработки ПС и проведение опросов экспертов.	25.07	31.07
10.	Разработка ПС в соответствии с Макетом. Приведение имеющихся наработок в соответствие требованиям Минтруда России.	31.07	20.08
11.	Проведение экспертизы ПС.	20.08	20.09
12.	Согласование ПС	20.09	30.09
13.	Организация Профессионально-общественного обсуждения ПС	20.08	05.10
14.	Осуществление сбора, обобщения и анализа поступивших замечаний и предложений по ПС	15.09	09.10
15.	Внесение необходимых изменений в ПС	10.10	15.11
16.	Оформление Справки о результатах анализа отзывов на проект	15.11	20.11

	профессионального стандарта		
17.	Написание пояснительной записки к ПС	15.07	20.08
18.	Сбор Сведений об организациях, принявших участие в разработке и согласовании ПС	20.06	20.11
19.	Подготовка комплекта документов для предоставления в Минтруд России: 1) профессиональный стандарт; 2) пояснительную записку к ПС; 3) сведения об организациях, принявших участие в разработке и согласовании ПС. 4) разработки ПС	21.11	30.11
20.	Направление в Минтруд России комплект документов		до 10.12

2.2 Информация об организациях, на базе которых проводились исследования и обоснование выбора этих организаций

В рамках разработки проекта профессионального стандарта «Трейдера нефтегазового рынка» были сформированы рабочая и экспертная группы, включающие руководителей и специалистов профильной области профессиональной деятельности, специалистов в области управления, обучения и развития персонала, нормирования и охраны труда, других специалистов. Перечень организаций, участвовавших в разработке проекта профессионального стандарта «Трейдера нефтегазового рынка» представлен в приложении 1 к Пояснительной записке.

Ответственная организация – разработчик проекта профессионального стандарта - ООР «Российский союз промышленников и предпринимателей». (Исполнительный вице-президент - Кузьмин Дмитрий Владимирович). Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) - общероссийская организация, представляющая интересы деловых кругов, как в России, так и на международном уровне. Российский союз действует в двух юридических лицах – общероссийского объединения работодателей (ООР «РСПП») и общероссийской общественной организации (ООО РСПП).

РСПП сегодня - это более ста отраслевых и региональных объединений, представляющих ключевые секторы экономики: ТЭК, машиностроение, инвестиционно - банковскую сферу, а также оборонно-промышленный комплекс, строительство, химическое производство, легкую и пищевую промышленность, сферу услуг.

Выбор таких организаций как ОАО НК «Русснефть», ПАО «Газпром», ПАО НК «Башнефть», ПАО НК «Татнефть», ОАО «НК « Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «Газпром нефть», ОАО «Сургутнефтегаз», «ТНК-ВР», «Total S.A.», «ConocoPhillips», ООО «Статойл Фьюэл Ритэйл Раша», «ЭксонМобил Раша Инк.», «Chevron Headquarters» и др. обусловлен их

лидерством в нефтегазовом комплексе и передовыми разработками в области нормативных документов. В каждой из выбранных компаний на сегодняшний день уже имелись разработки в области профессиональных стандартов в виде локальных нормативных документов, которые так же легли в основу разработки данного проекта профессионального стандарта.

При разработке настоящего стандарта был изучен и проанализирован опыт работы ведущих западных нефтетрейдинговых компаний Витол, Гунвор, Графигура и нефтетрейдинговых подразделений российских вертикально-интегрированных компаний ОАО «Лукойл» - «Литаско СА», ОАО «НК Роснефть» - «Роснефть трейдинг», ОАО «Газпромнефть» - «Газпромнефть трейдинг Гмбх» и международных нефтяных компаний (majors) BP, Statoil, которые имели на сегодняшний день разработки в области профессиональных стандартов в виде локальных нормативных документов, которые легли в основу разработки данного проекта профессионального стандарта.

Компания Витол (Vitol Group) - швейцарско-нидерландская компания, специализирующаяся на торговле нефтью и нефтепродуктами, основана в 1966 году. Второй по величине нефтетрейдер по продаже углеводородов в мире после Glencore International AG. Суточные объемы торгов Vitol на нефтяном рынке превышают 5 млн. барр.

Компания Гунвор (Gunvor International BV - головная структура Gunvor Group), третий по величине нефтетрейдер в мире (после компаний Glencore International и Vitol). Компания основана в 1997 году. Gunvor является одним из крупнейших независимых нефтетрейдеров - лидером по транспортировке, хранению и торговле нефтью и нефтепродуктами на международных рынках. Gunvor также торгует углем, квотами на выбросы парниковых газов, возобновляемыми источниками энергии, сжиженным природным газом.

Компания Гленкор (Glencore International AG (Global Energy Commodities Resources) является одной из крупнейших в мире интегрированных производителей и поставщиков сырьевых товаров и является одной из крупнейших трейдинговых компаний в мире. Компания торгует нефтью, нефтепродуктами, металлами, энергоносителями, сельскохозяйственной продукцией, оказывает соответствующие финансовые и логистические услуги.

ОАО «Лукойл» - нефтетрейдинговое подразделение компания ЛИТАСКО СА - компания осуществляет деятельность в шести основных областях: торговая деятельность с нефтью и нефтепродукцией компании ЛУКОЙЛ на зарубежных рынках. Организация и оптимизация поставок нефти и нефтепродуктов с НПЗ ОАО ЛУКОЙЛ за границу и другим компаниям ЛУКОЙЛ. Управление давальческими соглашениями между ОАО ЛУКОЙЛ и НПЗ,

принадлежащими третьим лицам. Управление и развитие международной торговой деятельности ЛИТАСКО при сотрудничестве с третьими

2.3. Описание требований к экспертам (квалификация, категории, количество), привлекаемым к разработке проекта профессионального стандарта, и описание использованных методов

Выбор экспертов, привлекаемых к разработке проекта данного профессионального стандарта, обусловлен следующим:

- 1) количество экспертов должно быть не менее десяти;
- 2) эксперт должен обладать компетенциями необходимыми для успешного выполнения вида деятельности, описанного в данном профессиональном стандарте;
- 3) эксперт должен быть квалифицированным специалистом в данном виде деятельности;
- 4) эксперт должен иметь опыт работы в данной области не менее 3-х лет;
- 5) эксперт должен быть осведомлен о требованиях, предъявляемых к разработке профессиональных стандартах;
- 6) эксперт должен представлять всю цепочку квалификационных уровней по данному виду деятельности и категории работ.

2.4 Общие сведения о нормативных правовых документах, регулирующих вид профессиональной деятельности

Перечень нормативных правовых документов, регулирующих вид профессиональной деятельности, для которого разработан проект профессионального стандарта.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации.
2. Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. №147н «Об утверждении макета профессионального стандарта».
3. Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. №148н «Об утверждении уровня квалификации в целях разработки профессиональных стандартов».
4. Приказ Минтруда России от 29 апреля 2013 г. №170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта».
5. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. Russian classification of economic activities. ОК 029-2001.
6. Общероссийский классификатор занятий. ОК 010-93.

7. Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих – раздел «Квалификационный справочник должностей руководителей и специалистов и других служащих», утвержденный постановлением Минтруда РФ от 20.12.2002 N 82.

Раздел 3. Обсуждение проекта профессионального стандарта

Обсуждение проекта профессионального стандарта проходило в соответствии с требованиями Приказа Минтруда России от 29 апреля 2013 г. №170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта».

Публичное обсуждение проводилось путем проведения следующих мероприятий:

1. Размещение проекта профессионального стандарта на официальном сайте разработчика (<http://tp-ning.ru/img/ning.pdf>).



Рисунок 1

2. Размещение проекта профессионального стандарта на официальном сайте РСПП (рспп.рф).

3. Рассылка проекта профессионального стандарта по ведущим нефтегазовым компаниям (письма-согласования находятся в приложении 4 к Пояснительной записке).

По результатам рассылки получены согласования проекта профессионального стандарта от:

Таблица приложения №1. Сведения об организациях, привлеченных к разработке проекта профессионального стандарта



№ п/п	Организация	Должность уполномоченного лица	ФИО уполномоченного лица	Подпись уполномоченного лица
1.	РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина	Ректор	Мартынов Виктор Георгиевич	
2.	НП «НИНГ»	Директор	Силин Михаил Александрович	
3.	Litasco Geneva Ltd	Эксперт в области международной торговли и развития бизнеса в нефтегазовом секторе	Петелин Алексей Игоревич	
4.	Инспекторат	Директор по развитию бизнеса компании	Катюха Павел Борисович	
5.	Litasco Geneva Ltd	Треjder	Соломин Денис Петрович	

Таблица приложения №2. Сведения об организациях и экспертах, привлеченных к обсуждению проекта профессионального стандарта

Мероприятие	Дата проведения	Организации	Участники	
			Должность	ФИО
		ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина»	Профессор кафедры бурения нефтяных и газовых скважин	Симонянц Сергей Липаритович
			Доцент кафедры разведочной геофизики и компьютерных систем	Варов Евгений Борисович
			Инженер ИПРКП ТЭК	Ушаков Федор Сергеевич
			Инженер ИПРКП ТЭК	Чуйкова Евгения Викторовна
Опрос экспертов	17 июля 2015 год	Oil Commodities Division	Commercial Director	Todor Dimitrov
		Klecsh Petroleum	Oil and Gas Project Manager for CIS	Kojaev Viacheslav
		BP Global Recruitment	Trader	
		Gunvor GmbH	Trader	Guevin Vitol
		STATOIL	Sr. Trader Oil&Gas	Andy Michiels
		ExxonMobil	Head Trade and Development	Liudmil Dionissiev
		Air Energi Group		Andrew Mullineux

Таблица приложения №3. Сводные данные о поступивших замечаниях и предложениях к проекту профессионального стандарта

№ п/п	ФИО эксперта	Организация, должность	Замечание, предложение	Принято, отклонено, частично принято (с обоснованием принятия или отклонения)

From: <todor.dimitrov@bryce.ch>

Subject: Re: Petroleum Trader qualifications for Gubkin University Moscow

Date: 30 Jul 2015 19:36:02 CEST

To: "Alexei Petelin" <alexeypetelin@gmail.com>

Пункты 4.4-4.7 и 4.12 не входят в функционал нефтетрейдера. Необходимо добавить работу с финансистами. Остальное ок

Rgds

Todor, Oil Commodities Division, CEO Commercial Director at Bryce S.A., Geneva

From: Kojaev Viacheslav <vk_trade@kleschpetroleum.org>

Subject: Petroleum Trader qualifications for Gubkin University Moscow

Date: 3 Aug 2015 15:41:04 CEST

To: Alexei Petelin <palexei@me.com>



Добавить:

- организация оперативного взаимодействия с нефтепереработкой в плане обеспечения взаимозаменяемости ресурса на случай оффспек и тп.
- работа со свопами и ОТС
- сохранение конфиденциальности информации

Остальное всё правильно. Нет возражений.

С уважением.

Oil and Gas Project Manager for CIS, London, H2000 UK

V. Kojaev

From: "donotreply@hr.bp.com" <TRM@BRASSRING.COM>
Subject: BP - qualification assessment
Date: 28 July 2015 08:02:05 CEST
To: palexexi@me.com
Cc: bphr@bp.com
Reply-To: donotreply@careers.bp.com

BP Recruitment



Role

Operational support to the trading department. Trading Operations handles the logistics of the deals to BP's best commercial advantage whilst ensuring all contractual obligations are met. Typically, an Operator takes control of the deals post initial negotiation by the Trader, fine-tune some of the contractual clauses, arrange quality, cost-effective transportation, minimize product losses and ensure that sufficient information is provided to back-office to enable them to monitor and fulfill payment obligations. Throughout this process an Operator liaise extensively with IST Moscow and London based Traders, Third Parties, BP credit, BP Legal, financial operations and other areas within IST.

Key Accountabilities

- To participate in discussion and finalization of any type of commercial agreements as well as of throughput, storage, transportation contracts and other services; follow up control on fulfillment of the contractual obligations by the Parties involved.
- To participate in organization and to further coordinate and monitor railway dispatches from oil processing refineries, oil bases, transfer terminals.
- To control execution of transport and customs documentation, related to rail and sea shipments.
- To coordinate and provide reporting of port export activities, to actively participate in oil products storage at the warehouses and terminals owned by BP and/or being in use under agreements with the third parties (quality/quantity control, month-end reports).
- To coordinate and control vessel clearance procedures with ports/terminals.
- To collect, process and provide various information related to survey of oil product export/import markets from/into FSU and Baltics countries, statistics information, etc on daily basis.
- To coordinate and control various financial issues, issues related to credit and accounting, pricing, to check receivable/payable invoices, to monitor payments and balances outstanding.
- To actively participate in coordination with respective BP departments as well as to follow up negotiations of possible disputes, disagreements, problems and claims, including quality and quantity claims, demurrage claims for railway cars and seagoing vessels.
- To timely and accurate enter received and verified data in BP internal systems and programs in compliance with existing internal procedures.

Criteria and Qualifications

- Knowledge of operations and/or oil/products trading; knowledge of oil industry and operational, logistical and legal aspects of oil trading
- Basics of oil refining and principals of refinery operations

From: Guevin Vitol <gdesallis@gunvortrade.ch>

Subject: Petroleum Trader qualifications for Gubkin University Moscow

Date: 4 Aug 2015 19:23:21 CEST

To: Alexei Petelin <palexei@me.com>



Most importantly oil trader is price and differentials' influencer.
Primary function not only collect data and analyse markets but make them work for him in thriving way.
In other words literally control the market at his wish and by his will.
By infusing and playing with info and news and being a trend maker through all possible means like Platt's publications, Argus alerts and so on.

Take care.

Best Regards,

Executive Principal Vitol S.A./ Gunvor GmbH, Ingolstadt
G. deSallis
Cell : +48 77812245 50
gdesallis@gunvortrade.de
Barbara Strozilaan 201
1083 HN Amsterdam, NL

From: A.Michiels <amichiels@statoiltrading.com>

Subject: Petroleum Trader qualifications for Gubkin University Moscow

Date: 28 Jul 2015 10:32:54 CEST

To: Alexei Petelin <palexei@me.com>



Dear Alex,

Thanks for your inquiry. All correct.

BRGDS

Andy Michiels - Sr. Trader Oil&Gas

STATOIL sa

Physical sales Dept. Oil and Gas

From: Liudmil Dionissiev <l.dionissiev@corporate.exxonmobil.com>

Subject: Oil trader responsibilities

Date: 3 Aug 2015 16:22:28 CEST

To: Alexei Petelin <palexei@me.com>

Alexey, further to your request pls find out standard functionalities which apart of yours **must include:**

- Prioritize trading objectives and document the overall trading strategy.
- Participate in the development of supply optimization strategies with the broader supply team.
- Develop controlled low-risk trading strategies which leverage the existing system and assets for additional profitability.
- Build and manage relationships with existing & new suppliers and customers.
- Understand and recognize the value of crude oil qualities, pipeline logistics, infrastructure and blending opportunities.
- Analyze market information and trends on a daily basis to identify price/margin optimization opportunities along the supply chain.
- Initiate and conclude trades, implement hedging strategies and manage price risks, all within specific limits.
- Monitor and hedge trading positions on a continuous basis. Report price exposure and profitability via Daily Exposure and P&L report to immediate supervisor/management. Reconcile these reports with the trading and risk middle office
- Review and negotiate commercial and operational contractual terms & conditions on crude oil purchase and sale agreements
- Some oversight of operations will be required during the initial phases of development of an active crude oil trading business. **This includes for example:**
- Monitoring of quantity gains/losses during transit
- Checking of product quality at both load and discharge against contractual guarantees and expected typical specifications
- Maintaining detailed and well organized contractual files
- Help resolve any issues arising due to payment arrangements, scheduling or collection of completed contracts

Kind regards, Liudmil Dionissiev, Head Trade and Development ExxonMobil, Houston, USA

From: "Andrew Mullineux" <amullineux@airenergi.com>

Subject: Re: Petroleum Trader qualifications for Gubkin University Moscow

Date: 29 Jul 2015 16:56:13 CEST

Reply-To: "Andrew Mullineux" <amullineux@airenergi.com>

Alex, hi

Generally speaking - OK. You forgot to include day-to-day “cold calls” with customers and close watch with refinery agents. I would also mention as ambiguous function - building up sustainable “preferred client list”. Thank you.

Should you have any questions about our services, the role or any other roles we may have, please do not hesitate to contact me directly.

Kind regards

Andrew Mullineux

amullineux@airenergi.com

