



**ФИНАНСОВОЕ  
ПАРТНЕРСТВО**

## **Описание компании**

2023

# Резюме

- Компания «Финансовое партнерство» является зарегистрированным участником торгов на Санкт-Петербургской Международной Товарно-Сырьевой Бирже, а также работает на внебиржевом рынке
- Основными продуктами, с которыми работает компания являются:
  - Дизельное топливо арктическое/ зимнее / летнее / демисезонное
  - Мазут топочный М-100 (IV-VI видов) ГОСТ
  - Топливо для реактивных двигателей (ТС-1/РТ)
  - Бензин А-80 ГОСТ, Бензин АИ-92 ГОСТ, Бензин АИ-95 ГОСТ, Бензин АИ-98 ГОСТ
  - Нефтехимия (ФАУ, МТБЭ)
  - Масло (авиационное, базовое АУ, базовое МС-8, индустриальное, теплоносительное)
- Компания имеет возможность закупать нефтепродукты у всех ВИНКов, представленных на АО «СПбМТСБ», ООО "ЛУКОЙЛ-РНП-Трейдинг“, ПАО «Газпром нефть», ООО «Сургутэкс», ПАО «НК «Роснефть», ООО «Газпром ГНП продажи»
- Основной транспорт – Ж/Д и автомобильный транспорт для московского региона
- Крупнейшими клиентами являются АО «ФосАгро», ОАО «Башхим», АО «Чукотснаб», ООО «Пикалевский глиноземный завод», АО «Акрон», АО «Золотодобывающая компания Полюс», АО «Флот НМТП» и др.
- Варианты сотрудничества:
  - Брокерский (агентский) договор поставки биржевых объемов
  - Договор купли продажи нефтепродуктов

# Миссия и цели компании

## Миссия компании

Наша миссия состоит в формировании цивилизованного и эффективного рынка торговли нефтепродуктами в России посредством формирования лучшей практики ведения бизнеса в своей отрасли. Мы всегда находим для своих контрагентов самые оптимальные способы удовлетворения потребности в нефтепродуктах посредством обеспечения поставок качественного топлива в установленный срок и с наименьшими издержками.

## Цели компании

Стратегическими целями Компании являются:

- Стать одним из трех крупнейших брокеров на рынке нефтепродуктов;
- Быть надежным партнером-поставщиком для крупнейших промышленных холдингов и сетей АЗС;
- Обеспечить высокую лояльность клиентов за счет предоставления им дополнительных высококачественных услуг.

# Информация о компании и конкурентные преимущества

## Информация о компании

- Успешной работой Компания обязана своим контрагентам. Наша надежность в выполнении взятых на себя обязательств позволяет поддерживать долгосрочное сотрудничество с основными игроками рынка нефтепродуктов, а безупречная репутация – привлекать к сотрудничеству новые компании.
- Качество продаваемых нами нефтепродуктов обеспечивается работой только с крупнейшими и проверенными поставщиками топлива, среди которых основным является нефтяная компания Роснефть. Также Компания работает с ПАО «Газпром нефть», а также рядом других НПЗ.
- Для оптимизации логистических цепочек Компания имеет возможность поставлять нефтепродукты с нефтебаз Московского региона, что позволяет нам предлагать нефтепродукты не только крупным, но и мелким оптом.
- Все сотрудники, занимающиеся торговлей нефтепродуктами в Компании, имеют профильный опыт работы на рынке нефтепродуктов и заслуженную профессиональную репутацию.

## Конкурентные преимущества

- Мы всегда осуществляем поставки в срок;
- Мы готовы предоставлять товарные кредиты постоянным покупателям\*;
- Мы торгуем только качественным топливом;
- Нашим клиентам мы предлагаем дополнительные услуги:
  - Информационное обеспечение
  - Операции хеджирования
  - Агентское обслуживание всех торговых операций
- Наша деятельность полностью прозрачна для клиентов.

\*Ставка за пользование кредитными ресурсами может варьироваться в зависимости от объема базового актива, срока займа и рыночной конъюнктуры на момент сделки.

# Структура рынка нефтепродуктов и порядок ценообразования

## Рынок нефтепродуктов

### Внебиржевой рынок

### Биржевой рынок

#### Преимущества внебиржевого рынка:

- Возможны более выгодные цены на нефтепродукты по сравнению с биржей
- Быстрая оборачиваемость капитала
- Возможность влиять на ход отгрузки товара
- Отсутствие дополнительных издержек (биржевая комиссия, обеспечительный платеж)

#### Ценообразование:

- Внебиржевая цена + проценты за пользование кредитными ресурсами + **фиксированная надбавка**

Возможность достижения синергетического эффекта путем использования как биржевых, так и внебиржевых механизмов (Пример: покупка товара на бирже для продажи на внебиржевом рынке)

#### Преимущества биржевого рынка:

- Постоянное наличие товара на рынке
- Широкий выбор поставщиков
- Весь товар унифицирован
- Низкие риски операций
- Прозрачное ценообразование
- Гарантия качества продукта
- Прозрачная структура себестоимости
- Гарантированные сроки поставки

#### Ценообразование:

- Биржевая цена + биржевая комиссия + проценты за пользование кредитными ресурсами + **фиксированная надбавка**

# Наш подход к работе с клиентами

1 ЭТАП  
Аккредитация и включение  
в перечень потенциальных  
поставщиков

2 ЭТАП  
Тестовый запуск  
цепочки поставки  
нефтепродуктов

3 ЭТАП  
Заклучение долгосрочного  
контракта на поставку  
нефтепродуктов

## Работы

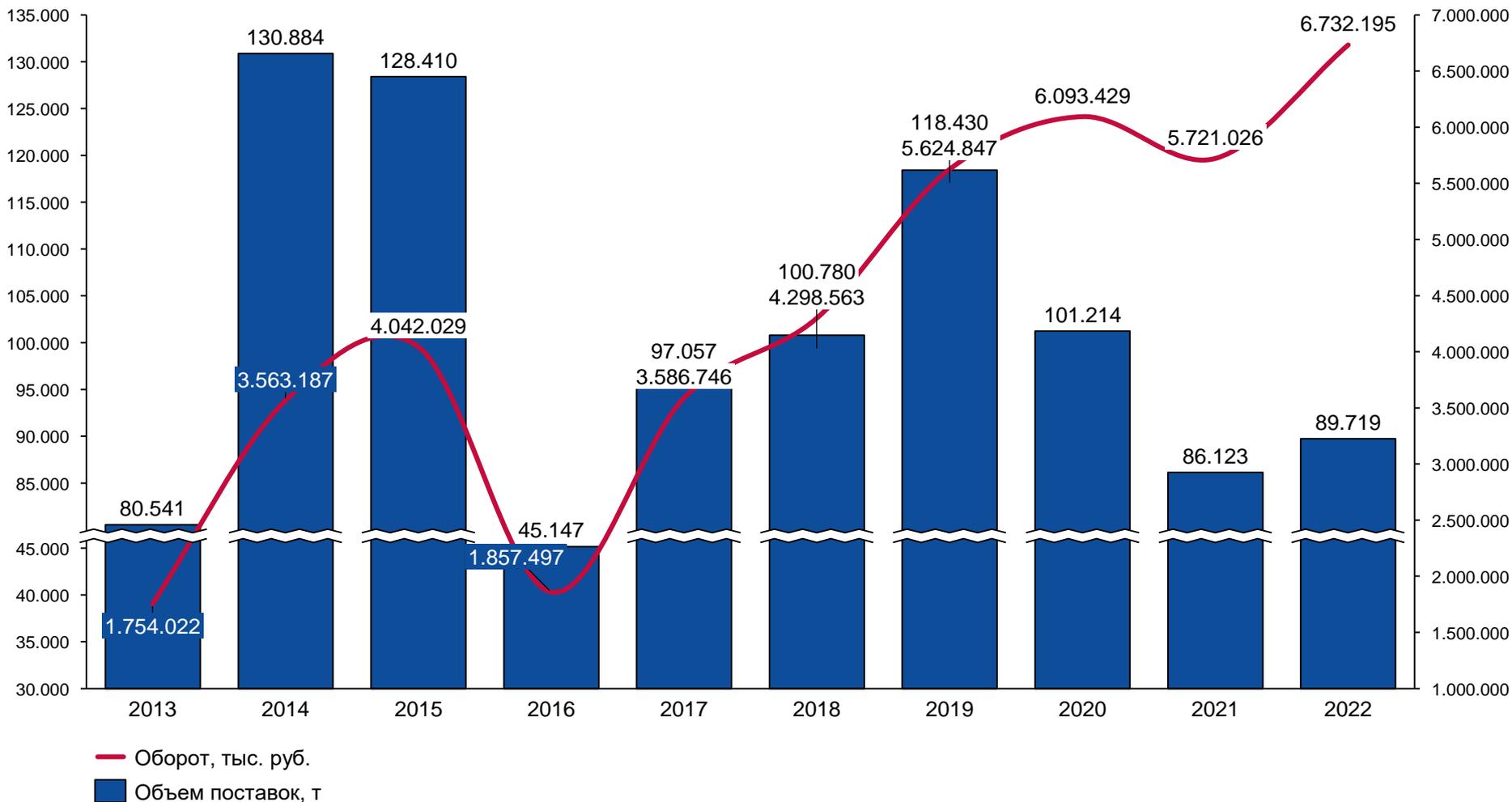
- Анализ текущих потребностей заказчика
- Анализ рыночных возможностей с точки зрения логистики и качества продукта
- Определение оптимальных базисов поставки
- Предоставление необходимого пакета документов для заключения договора
- Осуществление поставки нефтепродуктов
- Корректировка ценообразования исходя из фактических сроков поставки и оплаты продукции
- Предоставление бесплатной аналитики по рынку (динамика цен, возможные предложения)
- Отработка документооборота
- Оказание услуг по информационно аналитическому сопровождению заказчика в рамках закупки нефтепродуктов
- Разработка механизмов формульного ценообразования
- Заключение долгосрочного контракта на поставку нефтепродуктов

## Результаты

- Заключение рамочного договора на поставку нефтепродуктов
- Осуществление тестовых поставок, удовлетворяющих текущие потребности заказчика в нефтепродуктах
- Информация по рынку (динамика цен, возможные предложения)
- Предоставление заказчику полного комплекса услуг, связанного с закупкой нефтепродуктов, включая дополнительные услуги

# Динамика изменения объёмов поставки нефтепродуктов и оборота компании за период 01.01.2013 – 31.12.2022 г.

## Годовые показатели



# Руководство компании



Владимир Аркадьевич  
Самохвалов  
Председатель совета директоров  
Т: +7 (495) 792-59-78  
@: vsamokhvalov@fpartnership.com

Выпускник ВШЭ, опыт руководства ведущей российской консалтинговой компанией, участия в более чем 65 консультационных проектах для различных отраслей промышленности в том числе предприятий топливно-энергетического комплекса, федеральных органов власти и администраций регионов.



Алексей Эдуардович  
Шарендо  
Генеральный директор  
Т: +7 (495) 792-59-78  
@: asharendo@fpartnership.com

Выпускник МГУПС, опыт руководства управляющей компанией российского банка, опыт работы в консалтинговых проектах, с 2011 года возглавляет компанию ЗАО «Финансовое Партнерство». Опыт реализации крупных проектов, связанных с поставкой нефтепродуктов крупным российским промышленным предприятиям: АО «ФосАгро», ОАО «Башхим», АО «Чукотснаб», ООО «Пикалевский глиноземный завод», АО «Акрон», АО «Золотодобывающая компания Полюс», АО «Флот НМТП» и др.



Сергей Иванович  
Востриков  
Финансовый директор  
Т: +7 (495) 792-59-78  
@: info@fpartnership.com

Выпускник МАДИ, МЭФИ. Опыт работы в российском банке, опыт работы в нефтетрейдинговых компаниях 14 лет. Опыт управления финансовыми ресурсами компании,

## Реквизиты компании

- ООО "Финансовое Партнерство"
- Тел./факс: 8 (495) 792-59-78
- [www.fpartnership.com](http://www.fpartnership.com)
- Юридический адрес: 119049, г. Москва, ул. Большая Якиманка, дом 33/13, стр. 1
- Фактический адрес: 119049, г. Москва, ул. Большая Якиманка, дом 33/13, стр. 1
- ИНН: 9706023729, КПП: 770601001,
- ОКПО 53598291
- БИК: 044525225
- Р/с 40702810338110017306 в ПАО СБЕРБАНК Г. Москва
- К/с 30101810400000000225