

MN7R

БІЛЬШЕ РИНКУ. МЕНШЕ ШУМУ.



ПРАКТИЧНИЙ ГІД
ДЛЯ БРОКЕРІВ
ВІД БРОКЕРІВ

АГРОКОМОДИТИ- БРОКЕРИДЖ:

ПРАКТИЧНИЙ ГІД ВІД НУЛЯ ДО РИНКУ

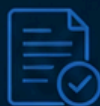
ЗЕРНОВІ, ОЛІЙНІ, ЛОГІСТИКА, БАЗИС,
УГОДИ, БРОКЕРИ ТА СУЧАСНИЙ
ЦИФРОВИЙ РОБОЧИЙ ПРОЦЕС



РИНКОВІ
ЗВ'ЯЗКИ



ЛОГІСТИКА
ТА БАЗИС



УГОДИ
ТА РИЗИКИ



ДАНІ
ТА АНАЛІТИКА



КОМУНІКАЦІЇ
ТА ВИКОНАННЯ

ПЕРШІ РОЗДІЛИ
БЕЗКОШТОВНИЙ ФРАГМЕНТ

ПРАКТИЧНІ ЗНАННЯ.
РЕАЛЬНИЙ РИНОК.
ТВІЙ РОБОЧИЙ РЕЗУЛЬТАТ.

КОМАНДА MN7R:

АНТОН БЕЛЕЦЬКИЙ-ВОЛОХ

ОЛЕКСАНДР СОЛОВЕЙ

ВІКТОРІЯ ЖИЛКА

MN7R.COM

Copyright / disclaimer

© 2026 Команда MN7R: Антон Белецкий-Волох, Александр Соловей, Виктория Жилка.

Це безкоштовне освітнє видання, підготовлене для брокерів, учасників ринку агрокомодиті та користувачів MN7R.

Матеріал має інформаційний характер і не є фінансовою, юридичною, інвестиційною, торговою або податковою порадою. Ринок агрокомодиті пов'язаний із ціновими, логістичними, контрагентськими, якісними та операційними ризиками. Будь-які рішення щодо угод, контрактів або ринкових дій мають прийматися самостійно з урахуванням професійної консультації, якщо вона потрібна.

Поширення цього безкоштовного фрагмента дозволене з посиланням на MN7R та без зміни змісту.

Зміст

1. Вступ: навіщо ця книга
2. Що таке зернові та олійні агрокомодиті
3. Чому цей ринок особливий
4. Хто є хто в ланцюгу: фермер, елеватор, трейдер, брокер, переробник, експортер
5. Хто такий брокер і чим він відрізняється від трейдера
6. Як виглядає угода: оффер, бід, матч, трейд, контракт
7. Чому логістика – це половина ринку
8. Що таке базис і чому ціна без базису нічого не означає
9. Сучасний брокеридж: дані, монітор, комунікації
10. Що буде далі

1. Вступ: навіщо ця книга

Ця книга не намагається бути академічним підручником. Ринок агрокомодиті і без того вміє лякати людей словами, скороченнями, базисами, портами, кодами станцій, протейном, вологістю, фрахтом і фразою "та там все просто", після якої зазвичай починається найцікавіше.

Це практичний гід для брокерів і майбутніх брокерів. Для тих, хто вже чує слова "оффер", "бід", "матч", "CIF", "FCA", "елеватор", "вагони", "порт", але хоче скласти це не в окремі уламки, а в нормальну систему.

Особливо ця книга корисна тим, хто прийшов у брокеридж із суміжних сфер. Наприклад, людина може чудово розуміти морську логістику, але не до кінця бачити, чому пшениця 11.5 і пшениця 12.5 – це не просто два рядки в чаті. Або може добре спілкуватися з клієнтами, але плутатися в базисах, які за одну хвилину перетворюють красиву ціну на комерційну пастку.

Ми починаємо з базових речей:

- що таке зернові та олійні агрокомодиті;
- хто є хто в ланцюгу;
- що робить брокер;
- як оффер і бід можуть стати угодою;
- чому логістика і базис не менш важливі за ціну;
- чому сучасному брокеру потрібна не тільки пам'ять у голові, а й нормальний робочий шар даних.

MN7R у цій книзі не буде вискакувати з кожного абзацу з прапором і рекламним барабаном. Спочатку треба зрозуміти професію. Лише потім має сенс говорити про цифровий монітор, робочі процеси, дані, комунікації та автоматизацію.

Брокеридж – це не магія. Але і не просте "знайшов продавця, знайшов покупця, поставив між ними комісію". Хороший брокер зменшує хаос. Поганий брокер його пересилає.

2. Що таке зернові та олійні агрокомодиті

Комодиті - це товар, який можна продавати і купувати як більш-менш стандартизований фізичний продукт. У нашому фокусі - агрокомодиті: зернові, олійні та продукти первинної переробки.

Зернові:

- пшениця;
- кукурудза;
- ячмінь;
- овес;
- жито;
- рис там, де він релевантний.

Олійні:

- соя;
- ріпак;
- соняшник.

Продукти первинної або грубої переробки:

- шроти;
- макухи;
- висівки;
- пелети.

Поруч із цим світом можуть стояти олії, борошно, цукор та інші продукти. Вони важливі, але не є центром цієї першої книги. Нам треба не охопити весь аграрний всесвіт, а навчитися нормально бачити той ринок, на якому брокер найчастіше працює щодня.

Важливий момент: фізичний товар - це не абстрактна лінія на графіку. Партія кукурудзи не живе в презентації. Вона лежить десь на елеваторі, в полі, у вагоні, у трюмі або в очікуванні транспорту. У неї є походження, якість, вологість, домішки, дата поставки, місце завантаження, документи і люди, які можуть раптом згадати, що "там ще один нюанс".

Тому назва товару сама по собі майже ніколи не достатня.

"Пшениця" - це початок розмови, а не завершена інформація.

Брокеру треба уточнювати:

- яка саме пшениця;
- який протеїн;
- який врожай;
- яке походження;
- які якісні показники;
- який базис;

- де товар фізично знаходиться;
- коли його можна поставити;
- хто продавець або покупець;
- чи є сертифікація;
- чи є особливі умови оплати або транспорту.

Ринок карає не за те, що людина чогось не знає. Ринок карає за те, що людина не уточнила і зробила вигляд, що знає.

3. Чому цей ринок особливий

Агрокомодиті-ринок особливий тому, що він одночасно локальний і глобальний.

Кукурудза може вирости в Україні, бути продана трейдеру, поїхати залізницею, потрапити в порт, піти морем до Італії або Іспанії, стати кормом або сировиною для переробки, а ціна на неї при цьому буде залежати не тільки від сусіднього елеватора, а й від світового балансу, валюти, фрахту, погоди, врожаю в інших країнах і настрою покупців.

У цьому ринку є кілька постійних джерел складності.

Погода

Погода не читає контракти. Вона може вплинути на врожайність, якість, строки збирання, вологість, логістику і настрої усіх учасників ринку. Дощ у неправильний момент іноді дорожчий за погану таблицю Excel.

Врожай і сезонність

Ринок живе циклами. Перед врожаєм одні очікування, під час врожаю інші, після збору треті. Те, що виглядає нормально у травні, може виглядати зовсім інакше у вересні.

Зберігання

Товар треба десь зберігати. Елеватор, склад, порт, силос – це не фонові декорації. Місце зберігання впливає на доступність, якість, вартість і можливість виконання.

Логістика

Товар треба фізично доставити. Вантажівки, вагони, баржі, судна, станції, порти, термінали, черги, документи, вікна поставки. Логістика може бути половиною ринку, а в поганий день – трьома четвертями.

Якість

Дві партії одного товару можуть мати різну ціну, бо одна відповідає вимогам покупця, а інша – ні. Іноді різниця в одному показнику вирішує долю угоди.

Локальні та глобальні потоки

Український брокер може працювати з локальною пропозицією, але покупець дивиться на міжнародний ринок. Італійський імпортер не зобов'язаний любити українську логістику тільки тому, що нам вона знайома. Він порівнює альтернативи.

Тому два схожі вантажі можуть мати різну вартість. Не тому, що ринок "дивний", а тому, що в реальності вони не такі вже й схожі.

4. Хто є хто в ланцюгу

Щоб нормально працювати брокером, треба розуміти, хто стоїть навколо товару.

Фермер

Фермер вирощує товар. Він може продавати напрямку, через трейдера, через брокера, через кооператив або через інші канали. Для брокера важливо розуміти: фермер може мати товар, але не завжди має логістику, документи, експортну структуру або бажання вести складні переговори.

Кооператив

Кооператив може об'єднувати кількох виробників і давати більший обсяг або організованішу пропозицію. Але всередині кооперативу теж можуть бути різні партії, різні якості і різні очікування.

Елеватор або склад

Елеватор - це місце зберігання і часто важлива точка логістики. Там товар може зважуватися, сушитися, очищуватися, накопичуватися, змішуватися, відвантажуватися. Для брокера елеватор - не просто адреса. Це частина виконання.

Трейдер

Трейдер зазвичай купує і продає товар, бере на себе комерційну позицію і ризик. Він може заробляти на маржі, арбітражі, логістиці, експорті, переробці або структурі угоди.

Мерчант

Мерчант часто працює між виробником, ринком і покупцем, може купувати, накопичувати, перепродавати, структурувати потоки. У різних компаніях терміни "trader" і "merchant" можуть використовуватися по-різному.

Брокер

Брокер з'єднує комерційний інтерес. Він часто не володіє товаром і не бере позицію на баланс. Його продукт - це швидкість, довіра, контекст, доступ до сторін і здатність перетворити хаотичну інформацію на робочу угоду.

Переробник

Переробник купує сировину і виробляє продукт: шрот, олію, борошно, комбікорм, інші перероблені товари. Для нього важлива не тільки ціна, а й стабільність поставки, якість, графік і технологічні вимоги.

Експортер та імпортер

Експортер організовує продаж товару за кордон. Імпортер купує товар для іншого ринку. У них важливі документи, логістика, країна призначення, якість, фінансування і час.

Індустріальний покупець

Це може бути завод, комбікормовий виробник, млин, олійний завод, біоенергетичний споживач. Він часто купує не "ринок", а конкретну сировину під конкретну потребу.

Головні питання брокера:

- хто володіє товаром;
- хто приймає рішення;
- хто несе ризик;
- хто платить;
- хто відповідає за логістику;
- хто може зірвати виконання, навіть якщо його немає в красивому першому повідомленні.

5. Хто такий брокер і чим він відрізняється від трейдера

Брокер – це не "просто посередник". Якщо брокер просто пересилає повідомлення з одного чату в інший, він не брокер, а дуже дорогий кабель.

Хороший брокер робить більше:

- знаходить інтерес;
- перевіряє, чи є цей інтерес реальним;
- уточнює товар, якість, базис, логістику, ціну і період;
- розуміє, кому це може бути цікаво;
- несе контекст між сторонами;
- допомагає сторонам наблизитися до угоди;
- передає виконанню чистішу інформацію, ніж отримав на вході.

Трейдер часто бере позицію. Він купує, продає, ризикує ціною, товаром, логістикою, фінансуванням. Брокер зазвичай не купує товар для себе. Він створює комерційний зв'язок і отримує комісію за результат.

Це не означає, що брокер не має ризику. Він має інший ризик: репутаційний, операційний, інформаційний. Якщо брокер постійно надсилає слабкі або неправильні ідеї, ринок перестає його слухати. А коли ринок перестає слухати брокера, телефон у нього ще є, але професії вже майже немає.

Брокер продає:

- швидкість;
- точність;
- доступ;
- довіру;
- пам'ять;
- структуру.

Особливо структуру. Тому що ринок сам по собі не дуже любить порядок. Він схожий на великий склад, де всі щось несуть, хтось кричить "терміново", а хтось залишив важливий документ під кавою.

6. Як виглядає угода: оффер, бід, матч, трейд, контракт

У брокерській роботі треба чітко розуміти базові об'єкти.

Запит

Запит може бути неформальним. Наприклад: "Є щось по кукурудзі на Італію?" або "Потрібна соя, DAP, червень". Це ще не бід і не угода. Це сигнал.

Оффер

Оффер - це пропозиція продавця. У нормальному вигляді він має містити:

- продавця;
- товар;
- якість або специфікацію;
- кількість;
- базис;
- місце;
- транспорт;
- період поставки;
- ціну;
- валюту;
- примітки.

Якщо оффер містить тільки "є кукурудза, недорого", це не оффер. Це настрій.

Бід

Бід - це інтерес покупця. Покупець хоче купити товар на певних умовах. Бід має так само містити товар, якість, кількість, базис, місце, період, ціну або хоча б ідею ціни.

Матч

Матч - це потенційний збіг між оффером і бідом. Він не означає, що угода вже готова. Це означає, що є комерційна причина подивитися уважніше.

Матч може бути ідеальним, але частіше він неідеальний:

- ціна поруч, але не сходиться;
- місце близьке, але не те саме;
- період частково перетинається;
- кількість підходить приблизно;
- базис треба уточнити.

Каунтер

Каунтер - це відповідь або зміна умов. Наприклад, покупець не приймає 260 USD, але готовий думати про 255. Або продавець може змінити період, щоб наблизитися до покупця.

Трейд

Трейд - це погоджена комерційна угода на основних умовах. Але навіть після "домовились" робота не закінчується. Починається виконання.

Контракт і виконання

Контракт фіксує умови. Виконання перетворює домовленість на реальний рух товару, документів, оплати і комісії.

Типові місця, де угоди вмирають:

- ціна була неактуальна;
- базис зрозуміли по-різному;
- якість не підтвердилася;
- логістика не сходиться;
- контрагент не готовий виконувати;
- сторони домовилися в чаті, але ніхто не зафіксував чисту версію.

Останній пункт особливо популярний. Чат пам'ятає все, але знайти це потім іноді складніше, ніж знайти гарний фрахт у поганий тиждень.

7. Чому логістика - це половина ринку

Агрокомодиті - фізичний товар. Він має рухатися.

Це звучить очевидно, але багато початківців недооцінюють наслідки. Товар не телепортується з "Україна" в "Італія". Він має бути завантажений, перевезений, прийнятий, оформлений, іноді перевалений, іноді накопичений, іноді перевірений ще раз.

Вантажівки

Вантажівки гнучкі. Вони корисні для внутрішніх маршрутів, коротших відстаней, доставки на заводи, склади, елеватори, кордони або термінали. Але гнучкість не означає відсутність проблем: водії, черги, дороги, дозволи, вага, графік, завантаження і розвантаження - усе це має значення.

Залізниця

Залізниця дає обсяг, але потребує планування. Вагон - це не просто велика вантажівка. Станція, код, подача, графік, тип вагона, маршрут, затримки - усе це впливає на виконання.

Порт і море

Портова та морська логістика додає ще один рівень складності: термінал, судно, партія, накопичення, фрахт, документи, навантаження, країна призначення. Для брокера, який прийшов із морської сфери, це може бути знайомо. Але треба пам'ятати: морська логістика - лише частина угоди. Товар, якість, базис і контрагент нікуди не зникають.

Фрахт

Фрахт - це вартість перевезення. Він може змінити економіку угоди дуже швидко. Одна й та сама партія може виглядати привабливо на одному маршруті і безглуздо на іншому.

Вікно поставки

Період поставки - це не формальність. Якщо продавець може поставити у червні, а покупцю треба в липні, це не завжди дрібниця. Якщо судно має вікно, а товар не накопичений, це вже не брокерська поезія, а операційна проблема.

Брокер, який розуміє логістику, сильніший. Він не просто питає "яка ціна?". Він питає "де товар, як він поїде, коли він реально може бути там, і хто за це платить?".

8. Що таке базис і чому ціна без базису нічого не означає

Ціна без базису - це число без адреси.

Якщо хтось каже "кукурудза 230", брокер має одразу запитати: 230 де? EXW? FCA? CPT? FOB? CIF? DAP? Яка країна? Яке місце? Який транспорт? Яка валюта? З ПДВ чи без? Який період?

Базис показує, на яких умовах і в якому місці формується ціна. Він визначає, хто несе частину витрат і ризиків.

Прості пояснення:

EXW

Покупець забирає товар з місця продавця. У реальності треба дуже уважно дивитися, що саме означає "місце продавця" і які обов'язки сторони реально беруть на себе.

FCA

Продавець передає товар перевізнику або в узгодженому місці. Для брокера важливо точно вказати місце: елеватор, станція, завод, склад, область, країна.

FOB

Зазвичай портова логіка: продавець доставляє товар до борту судна або на умовах, пов'язаних із завантаженням. Це не просто "десь у порту".

CIF

Ціна включає вартість товару, страхування і фрахт до порту призначення. Для брокера це означає: країна і порт призначення мають бути зрозумілі, а фрахтова логіка вже всередині ціни.

Це не юридичний розділ Incoterms. Для контрактів треба працювати з професійними документами і юристами, якщо потрібно. Але брокерський рівень простий: базис змінює сенс ціни.

Порівнювати дві ціни без базису небезпечно. Це як порівнювати дві квартири лише за ціною, не питаючи, одна в центрі міста, а друга в полі біля трансформатора.

9. Сучасний брокеридж: дані, монітор, комунікації

Брокери люблять месенджери. І правильно роблять. Ринок живий, люди говорять, відповіді потрібні швидко. Telegram, WhatsApp, дзвінки, голосові, скріни – усе це частина реальності.

Excel теж корисний. Він швидкий, знайомий і може врятувати день.

Проблема починається тоді, коли месенджер і Excel стають операційною системою брокерської команди.

Тоді:

- оффер в одному чаті;
- бід у другому;
- каунтер у скріні;
- стара ціна у файлі;
- нова ціна у голосовому;
- клієнт перейменований у картці, але старе ім'я живе в іншому списку;
- матч був, але його ніхто не бачить;
- трейд погоджений, але виконання не розуміє, яка версія умов правильна.

Це не робочий процес. Це археологія з комісією.

Сучасний брокеридж потребує структурованого шару:

- оффери як об'єкти;
- біди як об'єкти;
- матчі як робочі можливості;
- трейди як зафіксовані угоди;
- клієнти з історією і власниками;
- довідники товарів, базисів, місць, транспорту;
- статуси;
- оновлення;
- виконання;
- звітність.

MN7R – один приклад такого підходу. Ідея не в тому, щоб забрати у брокера телефон і видати йому форму на тридцять полів. Ідея в тому, щоб брокер міг швидко працювати, а команда при цьому не втрачала пам'ять.

Месенджери мають бути каналом комунікації. Монітор має бути джерелом робочої правди.

У майбутньому брокеридж буде більше залежати від даних, інтеграцій, API, автоматичних підказок, AI-асистентів і чистих довідників. Але основа залишиться людською: довіра, швидкість, точність, репутація.

Технологія не замінює брокера. Вона показує, хто з брокерів реально працює структуровано, а хто просто дуже швидко пересилає хаос.

10. Що буде далі

Це ранній фрагмент майбутньої книги. Повна версія має розширити теми:

- якість зернових та олійних;
- специфікації і сертифікація;
- логістика вантажівками, залізницею, портом і морем;
- фрахт;
- базис і формування ціни;
- ризики;
- контрагенти;
- контракт і виконання;
- сучасний брокерський монітор;
- клієнтська база;
- комунікаційний шар;
- дані, API та інтероперабельність;
- AI як інструмент брокера;
- глосарій;
- чеклісти.

Мета проста: зробити практичну книгу, яку можна дати новому брокеру і сказати: "Почни звідси. Потім підемо в ринок".

Якщо ви вже брокер, ця книга має допомогти розкласти досвід по полицях. Якщо ви тільки входите в професію, вона має зменшити кількість помилок, які зазвичай оплачуються нервами, часом і дуже довгими переписками.

Слідкуйте за MN7R Blog, завантажуйте оновлення і надсилайте фідбек. Ринок і так достатньо складний. Навчання не повинно робити його ще складнішим.