

Заключение и исполнение внешнеторговых контрактов купли-продажи нефти и нефтепродуктов

Андрей Моисеевич ГОЛУБЧИК,
кандидат экономических наук, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, ул. Пудовкина, 4А), кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор, тел.: 8(499) 147-94-37

УДК 347.75/.76 : 339.5
ББК 67.404.2 : 65.428
Г-624

Павел Борисович КАТЮХА,
кандидат экономических наук, Российский государственный университет нефти и газа (НИУ) имени И.М. Губкина (119991, г. Москва, проспект Ленинский, дом 65, корпус 1), кафедра нефтегазотрейдинга и логистики – доцент, тел.: +7 (499) 507-88-77

Аннотация

Несмотря на то, что любой контракт международной купли-продажи нефти и нефтепродуктов оперирует десятками тысяч тонн и стоит миллионы долларов США, они не относятся к числу уникальных, потому что ежедневно в мире заключаются и исполняются сотни таких контрактов. Успешная реализация таких сделок заключается в их высокой технологичности и унификации процедур. Авторы рассмотрели технологию заключения и исполнения нефтетрейдинговых контрактов, с применяемым условием поставки FOB (порт отправления) INCOTERMS® 2010. Это самое популярное в мире условие, в тех случаях, когда продажу осуществляет производитель нефти и нефтепродуктов. В современной России такое условие продажи применяется практически в 100% сделок.

Ключевые слова: внешнеторговые контракты, ИНКОТЕРМС, опцион, грузовой марджин, заключение и исполнение контрактов, сюрвейер.

International sales contracts for oil and oil products: conclusion and performance

Andrey Moiseevich GOLUBCHIK,
Candidate of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Pudovkina, 4A), Department of foreign trade and international transactions - Professor, phone: 8(499) 147-94-37

Pavel Borisovich KATYUHA,
Candidate of Economic Sciences, Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University) (65 Prospect Leninsky, Building 1, Moscow, 119991), Department of Crude oil trading and logistics - Associate Professor, phone: +7 (499) 507-88-77



Abstract

Despite the fact that any international purchase and sale contract for oil and oil products implies settlements for tens of thousands of tons and millions of US dollars, such contracts are not singular as every day hundreds of them are concluded and performed globally. Successful execution of such transactions is based on high technical efficiency and procedures standardization. The authors consider the technology of conclusion and performance of oil trading contracts on FOB terms (INCOTERMS® 2010). Under this worldwide popular condition the producer executes the sale of oil and oil products. In modern Russia such condition of sale is applied practically in 100% of transactions.

Keywords: International purchase contract, INCOTERMS, option, cargo margin, conclusion and performance of contracts, surveyor.

В настоящей статье будет рассмотрен порядок заключения и процедура исполнения контрактов купли-продажи нефти или нефтепродуктов на условиях FOB (порт отправления) INCOTERMS® 2010. Почему авторы выбрали именно условие поставки FOB? С одной стороны, мировые рейтинговые агентства Argus и Platts дают котировки цен на нефть и нефтепродукты только для базисов FCA и FOB, с другой стороны, если нефть или нефтепродукты отгружаются на экспорт из России морским транспортом, то в 99% контрактов предусмотрено именно это условие поставки. Таким образом, возможность заработать на перевозке достаётся покупателю, каковым чаще всего выступает иностранная компания – нефтетрейдер.

Прежде чем заключить договор купли-продажи углеводородов покупатель информирует продавца о намерениях закупить партию товара на определенных условиях, включая основные параметры сделки, такие как: наименование товара, качество, количество, базисные условия поставки товара (по ИНКОТЕРМС), индикация цены. С этой целью, в адрес продавца направляется письмо о намерениях¹, в котором обозначаются базовые условия сделки (цена, порт назначения, качество, количество и базис поставки). Может быть отображена более полная информация, например, реквизиты покупателя, гарантии сделки. Письмо о намерениях может отражать основные положения договора о намерениях, который принято считать предварительным договором, фиксирующим намерения сторон сотрудничать с последующим намерением заключить Договор с более конкретными условиями.

Предположим, покупатель и продавец заключают контракт, в соответствии с которым одна сторона поставит другой 15000 тонн +/-5% (в опционе продавца) бензина газового стабильного на условиях FOB один безопасный причал в порту Усть-Луга в период 24-30 декабря 2017 года.

Допустимое отклонение от базисного количества поставляемого товара, согласованного между продавцом и покупателем, носит название – опцион (option), в практике нефтетрейдеров также можно встретить понятие «толеранс», они абсо-



лютно равнозначны по смыслу. Опцион всегда измеряется в процентах и его колебание в нефтетрейдинговых контрактах крайне редко превышает +/-5%. Следует понимать, что судов имеющих вместимость танков точно равную плановой партии товара практически не существует.

По этой причине при торговле нефтью и нефтепродуктами стороны уделяют опциону очень важное значение. Однако необходимо различать опцион, используемый в международных торговых сделках и грузовой марджин, применяющийся исключительно в договорах морского фрахта.²

В рамках чартера на судно обязательно будет оговорен грузовой марджин, марджин – это право судовладельца определить окончательное количество груза, подлежащего погрузке в каждый конкретный рейс. Размер марджина зависит от количества судовых припасов, топлива для двигателей, а также от температуры и солености забортной воды. На величину грузового марджина будет снижена фактическая грузоподъемность судна, при некоторых условиях величина марджина может достигать минус 9-10% от номинальной грузоподъемности судна. Такое возможно при погрузке судна жарким летним днем в пресноводном порту, когда удерживающая способность воды будет минимальна.

Существует неписанное, но строго соблюдаемое правило:

□ Количество поставляемого товара, с учетом толеранса, всегда не должно превышать вместимости зафрахтованного танкера, с учетом грузового марджина.

Вполне логично, чтобы право на опцион принадлежало той стороне, на ком лежит обязанность по фрахту судна. Вне зависимости от того, кто по условиям контракта этой стороной является. У стороны ответственной за фрахт судна должна быть большая возможность для коммерческого маневра, это вполне справедливо. Оплата мертвого фрахта³ подчас бывает крайне разорительна.

Цена товара традиционно определяется в долларах США за метрическую тонну и подлежит оплате за фактическое количество, указанное в коносаменте. В контракте обязательно указывается формула расчета цены, например, такая:

□ Цена рассчитывается по высшей котировке позиции «Naphtha» (1), опубликованной в справочнике «Platt's European Market scan» под заголовком «Barges FOB Rotterdam» минус 11,00 ам. долл. за тонну. Котировочный период – три последовательные недели до даты отгрузки.

На начальной стадии заключения контракта от покупателя требуется предоставить «подтверждающее письмо из банка»,⁴ которое выпускается банком от имени своего клиента (покупателя, заключившего контракт на покупку товара). Письмо подтверждает финансовые возможности покупателя выполнить свои обязательства в соответствии с условиями заключаемого контракта.

Однако следует понимать, что подтверждающее письмо из банка является лишь констатацией факта, не означает гарантии оплаты, не является обещанием банка выполнить финансовые обязательства при заключении контракта на определен-

ную партию товара. Тем не менее, наличие такого письма позволяет продавцу определить платежеспособность покупателя. Подтверждающее письмо является авторизованным сообщением, переданным по системе SWIFT из банка покупателя и подтверждающее финансовые возможности покупателя оплатить товар, который он намеревается купить. Речь может идти как о финансовых средствах на счетах покупателя, так и о кредитной линии.

Если банк покупателя не может выпустить подтверждающее письмо до начала транзакции, то продавец может решить, что покупатель в дальнейшем, не сможет предоставить финансовый инструмент, необходимый для оплаты товара (аккредитив, резервный аккредитив или банковскую гарантию).

Следует отметить, что подтверждающее письмо банка не эквивалентно письму клиенту о готовности работать⁵, в заблуждение может ввести факт того, что это письмо часто заверяют в банке покупателя.

На следующем этапе продавец должен подготовить и выпустить на фирменном бланке компании сертификат, который подтверждает наличие своего товара в резервуарах порта или гарантирует наличие товара в емкостях порта к конкретной дате⁶, кроме того гарантирует его передачу в пользу покупателя или банка покупателя.

Далее продавец выпускает гарантийное обязательство⁷ – документ, который подтверждает его обязательство осуществить поставку товара в течение трех рабочих дней с момента получения предварительной оплаты за товар от продавца, примерно следующего содержания:

□ *Настоящим, мы подтверждаем, что мы были проинформированы о том, что каждая предоплата на 100% финансируется (далее – Банк) и, что все права требования по данному контракту переданы Банку. В соответствии с условиями контракта, мы, (наименование продавца), обязуемся безотзывно и безоговорочно, но только после получения нами предварительной оплаты одним или несколькими траншами от Покупателя (наименование компании) на общую сумму USD ((сумма прописью) долларов США).*

Подтверждаем, что товар, не был оплачен никем другим, кроме компании Покупателя. Обязуемся поставить предварительно оплаченную партию товара с поименованного нефтеперерабатывающего завода на условиях FOB порт Усть-Луга в период 24-30 декабря 2017 года.

Обязуемся, в случае невыполнения поставки предварительно оплаченной партии товара Покупателем незамедлительно возместить вышеупомянутую сумму предварительной оплаты, или ее часть, соответствующую не поставленному количеству предварительно оплаченной партии Товара, без всяких возражений, оправданий, компенсации или протестов и без каких-либо вычетов или удержаний, перечислением в долларах США и исключительно на счет компании № ... (IBAN: ...) в Банке или на любой другой счет указанный Банком.



В случае невыполнения поставки предварительно оплаченной партии товара Покупателю, а также невозврата суммы предварительной оплаты в порядке, предусмотренном пунктом 3 настоящей гарантии, настоящим выражаем свое полное и безоговорочное согласие на уступку права требования по контракту № 234 от 14 ноября 2017 года от компании (наименование Покупателя) к Банку. Настоящее обязательство применяется к обязательствам между Банком и компанией в отношении вышеуказанной предоплаты.

После заключения договора о купле-продаже товара, но, перед началом его исполнения, покупатель (трейдер), а точнее его операционист, выпускает так называемый Лист сделки (англ. – Deal Sheet), который является внутренним документом компании и подтверждает факт совершения сделки. В нем указываются: время совершения сделки, номер контракта, наименования продавца и покупателя, базис сделки (FOB порт Усть-Луга), формула ценообразования. В обязательном порядке указывается наименование сюрвейерской компании⁸, которая будет проводить замеры по количеству и отбирать пробы для определения качества. Сюрвейер может выбираться одной из сторон, но чаще всего кандидатура сюрвейера согласуется продавцом и покупателем. Обычно выбирают из трёх наиболее известных международных компаний: SGS, Vereau Veritas (Inspectorat), Core Laboratories (Saybolt).

Так же в листе сделки указываются: наименование судна (если уже номинировано), стальнойное время, размер демерреджа, наименование фрахтового брокера и судового агента, гарантированное качество товара и способ фиксации этой гарантии (качество гарантировано: стандартное качество НПЗ экспортера). Период погрузки на судно указывается в разделе «комментарии», например, погрузка 24-30 декабря 2017 года.

Если поставка товара производится партиями, то количество месячной отгружаемой партии согласовывается между продавцом и покупателем в контракте. Партией товара признается количество товара, оформленное одним товаротранспортным документом – коносаментом. Несоответствие количества поставленного товара, указанного в соответствующем документе на отгрузку (выдачу) продукции, и количества, установленного в соглашении сторон, в пределах +/- 10%, недопоставкой и перепоставкой не считается.

Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать требованиям контракта, если покупатель согласен, то, например, требованиям ГОСТ 305-82 с изменениями, действующими на заводе-изготовителе товара на момент его отгрузки.

Датой поставки товара считается дата коносамент. После подписания контракта покупатель предоставляет продавцу нотариально заверенные копии документов, необходимых для поставки и экспорта товара: подтверждение полномочий лица, подписывающего настоящий контракт; Свидетельство о регистрации; дру-

гие документы, разрешения, необходимые для экспортных операций по требованию продавца.

Естественные потери, которые возникают после сдачи товара на борт судна относятся на счет покупателя. Покупатель предоставляет заверенные им в установленном порядке документы на фактически принятое количество товара, подтверждающие факт экспорта товара. В противном случае покупатель оплачивает продавцу стоимость отгруженного товара с учетом налогов и сборов, действующих на территории РФ на момент отгрузки товара. Кроме документов, указанных в настоящем пункте, продавец вправе затребовать от покупателя предоставление иных документов, прямо не указанных в настоящем Контракте, но необходимых в соответствии с требованиями законодательства РФ для подтверждения факта экспорта товара.

Очень часто 80-85% процентов стоимости партии товара рассчитанной по предварительной цене оплачивается покупателем в течении 2 (Двух) банковских дней после получения от продавца следующего комплекта документов: инвойса, рассчитанного на основе предварительной цены, грузовая таможенная декларация, акт приемки (сдачи) нефтепродуктов в емкости порта, сертификат (паспорт) качества.

В случае если дата платежа выпадает на воскресенье или понедельник, или любой другой выходной банковский день, то платеж производится в предшествующий банковский день. Если дата платежа выпадает на воскресенье или понедельник, то оплата осуществляется в последующий рабочий банковский день.

Все расходы, связанные с осуществлением банковских операций в банке продавца, осуществляются за счет продавца. Все расходы, связанные с осуществлением банковских операций в банке покупателя, – осуществляются за счет покупателя.

При заключении контракта купли-продажи на условиях FOB (порт отправления), покупатель выбирает и фрахтует судно, сообщает информацию о судне продавцу. Продавец назначает судовых агентов, обеспечивающих прием судна в порту и независимого инспектора (сюрвейера), обычно из числа основных международных компаний. Выпускаются инструкции по составлению документации.⁹

Следует отметить, что при формировании танкерной партии, перед трейдером, выступающим в качестве покупателя, возникают много непростых проблем, связанных с погрузкой товара на судно. Например, судно прибыло под погрузку, но продавец не поставил товар. Судно прибыло с опозданием или ранее указанного в договоре срока погрузки. Отсутствие в порту заявки на судно. Судно заявлено, но не прибыло под погрузку. Количество и качество поставленного товара не соответствует оговоренному договором. Наконец, отказ терминала принять судно по самым разным причинам.



Не позднее, чем за семь календарных дней до первого дня каждой танкерной позиции, покупатель должен направить продавцу по телексу или факсу номинацию танкера с указанием названия, линейных размеров, грузоподъемности, осадки, минимально и максимально возможной скорости погрузки, а также других эксплуатационных характеристик для его приема в порту, флаг, стоимость демареджа и предполагаемое время прибытия в порт погрузки. Продавец, в течение одного рабочего дня с даты получения номинации танкера, должен согласовать с нефтебазой порта номинацию танкера и подтвердить покупателю его принятие или потребовать от покупателя замены танкера с обоснованием причин (продавец не имеет право необоснованно не прислать подтверждение).

Ожидаемое время прибытия в порт отгрузки подтверждается за 72, 48, 24 и 12 часов до прибытия на рейд. Покупатель может с согласия продавца заменить согласованный танкер другим подобным танкером (судно-субститют) с допустимыми отклонениями эксплуатационных характеристик в пределах 10 процентов от номинированной партии товара. Если мертвый фрахт на замененном танкере будет больше, чем на предварительно оговоренном, то такая разница будет отнесена на счет покупателя. Продавец обязан предоставить безопасный причал в порту погрузки. Указанный продавцом причал должен позволить судну с характеристиками, не превышающими ограничения погрузочного терминала, проследовать к нему, пришвартоваться, погрузить товар и убыть, все время оставаясь на плаву.

Танкер покупателя должен быть во всех отношениях готов для погрузки партии товара, под которую он был номинирован и соответствовать требованиям, действующим в порту погрузки, таким как размер судна, балансировка, обеспечение безопасности. В ином случае все дополнительные расходы, а также расходы, связанные с повреждением товара при отгрузке, принимает на себя покупатель, в той степени насколько эти расходы / издержки вызваны судном, не соответствующим описанию этого пункта.

Продавец или его экспедитор в порту отгрузки в течение 24 часов после завершения погрузки уведомит покупателя о подробностях отгрузки каждой партии. По прибытии танкера на якорную стоянку в порт отгрузки капитан или его агент должны направить представителю Продавца в этом порту письменный нотис о готовности¹⁰ (далее по тексту – нотис) танкера к погрузке товара. Уведомление может быть дано в любое время дня или ночи, если только это не противоречит правилам, принятым в порту.

Правила учета стальной времени:

□ Если нотис в порту отгрузки предоставляется до начала официально согласованной позиции, стальной время начинается с момента начала погрузки.

□ Если нотис в порту погрузки предоставляется в течение позиции, стальной время начнется через 6 часов после его предоставления.



□ Если нотис в порту погрузки предоставляется по истечении позиции, ста-
лийное время начнется с началом погрузки.

□ Сталийное время в порту отгрузки закончится с отсоединением погрузоч-
ных шлангов.

□ Однако в случае, если танкер ожидает отгрузочные документы более чем
3 часа после отсоединения шлангов, такое время будет считаться как использован-
ное сталийное время или демередж, если судно на демередже.

□ После прибытия судна в пункт погрузки, осуществляется погрузка товара
на судно, производится замер качества и количества инспекторами независимой
инспекционной компании, инспектором или портовой службой регистрируется ко-
личество и качество погружаемого товара.

Количество нефтеналивных грузов, принятых на борт судна, всегда измеряется
в тоннах в вакууме, с одновременным пересчетом этого показателя в тонны при
атмосферном давлении, баррели при 60° по Фаренгейту, и в литры при 15°С.

Коносамент обычно выписывает сотрудник сюрвейерской фирмы – руководи-
тель группы сюрвейеров, той самой, кто производил все необходимые инспекции,
замеры и расчеты на конкретном судне.¹¹

Капитан судна подписывает коносамент с одновременным заявлением морско-
го протеста.¹² Основанием для заявления протеста является расхождение в данных
о количестве принятого на борт груза. Рассматривается разница между данными
коносамента, то есть сюрвейера, и данными судна. По этому поводу протест за-
являют практически всегда, даже в том случае, когда расхождение не превышает
0,1%.¹³

После окончания погрузки производится подготовка документов. Обычно в до-
говоре фрахта на эту процедуру закладывается 6 часов свободных от демереджа,
даже если судно находится на демередже, то на эти шесть часов он может быть
прерван. Необходимо отметить, что в реалиях российских портов шесть часов
явно недостаточное для оформления документов и прохождения всех таможенных
и пограничных формальностей.

Продавец представляет окончательный инвойс и согласованный комплект доку-
ментов, против которого покупатель осуществляет платеж. Отметим, что полный
комплект на груженный рейс танкера может состоять из 48-57 документов. Чаще
всего продавец предъявляет покупателю оригиналы стандартных отгрузочных до-
кументов, коносамента, сертификатов количества, качества, происхождения, тайм-
шита, грузового манифеста, сертификата чистоты емкостей танкера, акта замера
емкостей танкера, расписки капитана в получении арбитражных образцов и распи-
ски капитана в получении оригиналов документов, предназначенных для доставки
в порт назначения.



Что касается количества товара, то потери могут возникнуть в результате самых разных физических потерь, например, утечки, налипания нефти на стенках танков, несоответствия при замере количества или измерительных погрешностей как на береговых объектах, так и во время поставки на судно. Чтобы избежать физических потерь, товар можно застраховать. Обычно страховое покрытие распространяется на потери свыше 0,5%. Процедура возмещения убытков от потерь достаточно сложна, для этого необходимо доказать причину потерь.

НЕКОТОРЫЕ ВЫВОДЫ И ОБОБЩЕНИЯ

Любой контракт по купле-продаже нефти и нефтепродуктов, реализуемый морским транспортом, традиционно измеряется тысячами тонн, вследствие чего может стоить несколько миллионов долларов. Однако такие контракты не относятся числу уникальных, наоборот, это контракты массовые, ежедневно в мире заключаются и исполняются сотни подобных контрактов. Успешная реализация столь больших и дорогих контрактов возможна только при наличии очень высокой степени технологичности и унификации процедур самих контрактов.

Весьма часто заключается один долгосрочный контракт на куплю-продажу сотен тысяч тонн нефтепродуктов или миллионов тонн сырой нефти. Но каждая поставка, в рамках этого контракта, является уникальной. Будут отличаться стоимость тонны товара и фактический размер каждой партии, а, следовательно, и стоимость всей поставки.

Любой контракт или поставка в рамках долгосрочного контракта, всегда разделяется на этапы, каждый из которых отрабатывается по привычной, хорошо известной и понятной технологии. Сначала потенциальный покупатель заявляет продавцу о своих намерениях, в случае согласия продавца, покупатель представляет свидетельства из банка о своей платежеспособности, а продавец должен предоставить документ, свидетельствующий о наличии у него необходимой партии товара. Далее продавец выпускает в пользу банка покупателя письмо, в котором гарантирует передачу банку всех прав на партию товара, в том случае если получит предоплату за товар (обычно 80-85%) или безотзывную гарантию оплаты. Покупатель номинирует танкер и согласовывает с продавцом сроки и технические детали судна. К назначенному сроку продавец должен обеспечить прием судна на безопасном причале в порту отгрузки. Судно прибывает, продавец обеспечивает погрузку, сюрвейер фиксирует фактическое количество груза на судне, с точностью до килограмма, после чего происходит оформление необходимых документов. Судно уходит в рейс, продавец передает покупателю согласованный пакет документов, а покупатель производит доплату или полную оплату всей партии. В зависимости от согласованных условий платежа. Всё, контракт полностью исполнен.

Условие поставки FOB (порт отправления) INCOTERMS® 2010 является самым распространенным в том случае, если товар продаётся реальным производи-

телем или от его имени. В современной России такое условие продажи применяется практически в 100% сделок. Покупателем практически всегда будет выступать международная трейдерская фирма, которая организует морскую перевозку и, следовательно, зарабатывает на ней.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Англ. - Letter of intent (LOI)

² Голубчик А.М., Масленникова Л.В. Особенности составления внешнеторговых контрактов на нефть и нефтепродукты // Инновации и инвестиции. -2018. №3 с.76

³ Мертвый фрахт (англ.- Dead Freight) - возмещаемый судовладельцу фрахтователем убыток за недогруз судна по чартеру против полного допустимого груза.

⁴ Англ. - Bank confirmation letter /Bank capability letter (BCL)

⁵ Письмо о готовности работать (англ. - Ready, Willing and Able Letter или RWA Letter) – письмо о намерениях, в котором трейдер сообщает о своей готовности заключить контракт на покупку у производителя или владельца конкретную партию нефтегрузов. Весьма часто такое письмо заверяет банк нефтетрейдера, как свидетельство его платежеспособности.

⁶ Англ. - Holding certificate

⁷ Англ. - Letter of undertaking

⁸ Сюрвейер (англ. -surveyor) независимый эксперт, производящий осмотр судов и грузов и дающий заключение об их состоянии, количестве и объеме грузов, принятых на борт судна.

⁹ Щербанин Ю.А. Поставка нефти и нефтепродуктов на экспорт: потоки, направления, конкуренция видов транспорта // Транспорт и хранение нефтепродуктов и углеводородного сырья. 2017. №1. – с. 24.

¹⁰ Англ. – Notice of Readiness (NOR)

¹¹ Куренков П.В. Транспортное обслуживание грузовладельцев при экспортно-импортных перевозках через морские и речные порты // Вестник всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. – 1997. №5 с.43

¹² Англ.- Marine Protest, Note of Protest

¹³ Холопов К.В., Данчеева Н.В. Толкование коносаментов в международной торговле: Учебное пособие. – М.: Издательство Русайнс, 2015. с.12

БИБЛИОГРАФИЯ:

Абраменкова Д. Oil export contract. Контракт поставки нефти на экспорт // <https://pandia.ru/text/80/506/83482.php>

Голубчик А.М., Масленникова Л.В. Особенности составления внешнеторговых контрактов на нефть и нефтепродукты // Инновации и инвестиции. -2018. №3 с.75-78

Куренков П.В. Транспортное обслуживание грузовладельцев при экспортно-импортных перевозках через морские и речные порты // Вестник всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта. – 1997. №5 с. 43-44

Холопов К.В. Мультимодальные транспортные и транспортно-экспедиторские документы // Вестник транспорта. – 2013, №7 с. 17-22



Холопов К.В., Данчеева Н.В. Толкование коносаментов в международной торговле: Учебное пособие. – М.: Издательство Русайнс, 2015. – 152 с.

Щербанин Ю.А. Поставка нефти и нефтепродуктов на экспорт: потоки, направления, конкуренция видов транспорта // Транспорт и хранение нефтепродуктов и углеводородного сырья. 2017. №1. – С. 22 – 27.

Crude Oil Marketing // <http://www.nnpcgroup.com/Default.aspx?TabID=104>

Mechanisms of contracting and executing crude oil export agreements // <http://somoil.gov.iq/en/index.php/2015-11-14-05-40-7/45-2015-11-19-10-42-03/>

Russian crude oil exports to the Pacific Basin – an ESPO update. February 2011 // © 2010 Platts, a Division of The McGraw-Hill Companies, Inc. -10P.

Slav Irina CME To Start Selling U.S. Export Crude // <https://oilprice.com/Energy/Crude-Oil/CME-To-Start-Selling-US-Export-Crude.html> By - Jan 15, 2019, 9:30 AM CST

Specification for Deliverable Futures Contracts for Russian Export Oil // Saint-Petersburg International Mercantile Exchange. 2015. – 7p.

Wolfe M. How to Buy & Sell Crude Oil // <https://bizfluent.com/how-6711615-buy-sell-crude-oil.html> // Updated September 26, 2017

BIBLIOGRAFIYA:

Abramenkova D. Oil export contract. Kontrakt postavki nefiti na ehksport // <https://pandia.ru/text/80/506/83482.php>

Golubchik A.M., Maslennikova L.V. Osobennosti sostavleniya vneshnetorgovykh kontraktov na nefi' i nefteprodukty // Innovacii i investicii. -2018. №3 s.75-78

Kurenkov P.V. Transportnoe obsluzhivanie gruzovladel'cev pri ehksportno-importnykh perevozkah cherez morskije i rechnye porty // Vestnik vsrossijskogo nauchno-issledovatel'skogo instituta zheleznodorozhnogo transporta. – 1997. №5 s. 43-44

Holopov K.V. Mul'tmodal'nye transportnye i transportno-ehkspeditorskie dokumenty // Vestnik transporta. – 2013, №7 s. 17-22

Holopov K.V., Dancheeva N.V. Tolkovanie konosamentov v mezhdunarodnoj trgovle: Uchebnoe posobie. – М.: Izdatel'stvo Rusajns, 2015. – 152 s.

Shcherbanin YU.A. Postavka nefiti i nefteproduktov na ehksport: potoki, napravleniya, konkurenciya vidov transporta // Transport i hranenie nefteproduktov i uglevodородного syr'ya. 2017. №1. – С. 22 – 27.

