

О некоторых специфических особенностях контрактной работы при нефтетрейдинге

А.М. Голубчик,

*кандидат экономических наук, Всероссийская академия внешней торговли,
кафедра технологии внешнеторговых сделок - профессор;*

П.Б. Катюха,

*кандидат экономических наук, Российский государственный университет
нефти и газа имени И.М. Губкина, кафедра нефтегазотрейдинга и логи-
стики - доцент*

УДК 339.5 : 665.6

ББК 65.428

Г-624

Аннотация

Торговля нефтью и нефтепродуктами (нефтетрейдинг) имеет несколько специфических особенностей, самым серьёзным образом отличающих этот вид бизнеса от иных внешнеторговых операций. Нефтетрейдер работает на быстроменяющемся спотовом рынке, практически любой контракт по своей стоимости превышает 1,5-2 млн долл. Кроме того, необходимо помнить, что при добыче нефть всегда учитывается в объёмных единицах (баррелях), торгуется как в баррелях, так и в тоннах, но транспортируется исключительно в тоннах, что при определенном стечении обстоятельств может породить серьёзные риски. В настоящей статье рассмотрены четыре составляющие внешнеторговой контрактной работы, приобретшие специфическое наполнение при нефтетрейдинге: описание товара и его качества, условия поставки товара, заключение и оформление договора фрахта судна, способы расчетов за товар.

Ключевые слова: Нефтетрейдинг, Инкотермс, нефтяные грузы, нефтепродукты, внешнеторговый контракт, аккредитив, чартер-партия, чартерный коносамент.

Some specific features of contract work in crude oil trading

A.M. Golubchik,

*Candidate of Economic Sciences, Russian Foreign Trade Academy,
Department of foreign trade and international transactions - Professor;*

P.B. Katykha,

Candidate of Economic Sciences, Gubkin Russian State University of Oil and Gas (National Research University), Department of Crude oil trading and logistics - Associate Professor

Abstract

Trading in crude oil and petroleum products (oil trading) has a number of specific features that distinguish very seriously this kind of business from other foreign trade operations. Oil trader works in a fast-changing spot market, almost any contract value exceeds \$ 1.5-2 million. Besides, it is necessary to remember that the extraction of oil is always accounted for in units of volume (barrels), traded both in barrels and in tonnes, but it is transported only in tonnes, which under certain circumstances can generate serious risks. This article describes four components of the foreign trade contract work that have acquired specific content in oil trading: description of product and its quality, delivery conditions, conclusion and execution of the vessel chartering contract, methods of payment for goods.

Keywords: Crude oil trading, INCOTERMS, crude oil cargoes, petroleum products, foreign trade contract, letter of credit, charter party, charter bill of loading.



Торговля нефтью и нефтепродуктами (нефтетрейдинг) имеет несколько специфических особенностей, самым серьезным образом отличающих этот вид бизнеса от иных внешнеторговых операций. Во-первых, нефтетрейдер почти всегда работает на быстромеменяющемся спотовом рынке, когда действительно дорог каждый час. Во-вторых, практически любой контракт по своей стоимости превышает 1,5-2 млн долл., а многие контракты измеряются десятками миллионов. В-третьих, всегда необходимо помнить, что при добыче нефть всегда учитывается в объёмных единицах (баррелях), торгуется в баррелях, а вот транспортируется исключительно в весовых единицах (тоннах), что при определенном развитии событий также может стать серьёзной проблемой. Основная цель нефтетрейдера, как и любого другого бизнеса, состоит в получении прибыли и минимизации рисков. В итоге, для любого трейдера при исполнении контракта купли-продажи нефти и нефтепродуктов (НИН) особое значение имеют как скорость исполнения, так и тщательность проработки контракта, и его фактическое исполнение.

В процессе подготовки и моделирования торговой сделки, трейдер использует сложившиеся проформы торговых контрактов, в которых меняются только конкретные сведения. К числу основных переменных относится описание товара, его качественные и количественные характеристики, условия и способ расчетов, а также транспортные условия поставки, включая договор фрахтования судна. Эти переменные часто становятся источником разного рода рисков.

В настоящей статье авторы рассмотрят каждую из упомянутых особенностей и постараются дать необходимые разъяснения.

Описание товара и его качества. Поскольку практически все расчеты в нефтетрейдинге производятся при помощи аккредитива, то стороны внешнеторгового контракта должны четко придерживаться правила точного соответствия всех вносимых в документы сведений: и в коносаменте, и в аккредитиве, и в контракте все данные должны полностью соответствовать друг другу. Если в аккредитиве будет указано – Russian gasoil (GOST....) (российское дизельное топливо ГОСТ...), а в коносаменте будет фигурировать Gasoil 0.2-62, то такое расхождение будет служить банку веской причиной отказа в выплате и повлечет за собой длительную и подчас дорогостоящую процедуру корректировки данных в документах.

Не очень сложно уговорить капитана танкера внести изменения в коносамент, но выполнить эту операцию физически бывает крайне проблематично. Судно вышло, например, из порта Вентспилс, порт назначения находится где-то на островах Карибского моря, до него суток 20-25 хода и остановки в пути не предусмотрены.

Известны случаи, когда для замены оригиналов коносамента, несущих собственноручную подпись капитана, приходилось нанимать вертолет, или заводить судно на рейд транзитного порта. Продавец нес незапланированные убытки, но это ничто по сравнению с задержкой оплаты за товар на месяц или более. Убытки возникли, несмотря на то что оба наименования обозначают один и тот же продукт. Вся проблема заключена в различии наименования товара в документах: одно наи-



менование международное, а второе предназначено для внутреннего российского рынка.

Много проблем возникает из-за описания качества товара. Недопустимо перегружать тело контракта техническими деталями и цифрами. Вполне достаточно того, что стороны тщательно и точно описали качество товара в приложении к контракту.

Часто в контракте и аккредитиве оговаривается качество нефтепродуктов по одним правилам, а в коносаменте оно указано по совсем иным. Казалось бы, очевидно описание качества товара должно быть идентично в обоих документах, чего на практике часто не происходит. Однако если эти, в общем и целом, технические сведения попадут в инструкцию к аккредитиву, то любое отклонение в описании станет основанием для дефектования документа банком, который всегда придерживается принципов доктрины строго соответствия. Процесс получения денег за товар может очень сильно усложниться и растянуться по времени¹. Для минимизации рисков несоответствия качества в обоих документах, Продавец и Покупатель перед заключением сделки согласуют основные параметры качества, например, пункт 5 типового контракта гласит:

QUALITY OF THE GOODS

Quality of the Goods is to be in compliance with the GOST 2084-77, Amendments 1-6, sulphur being max 350 ppm, mercaptan sulphur being max 60 ppm, benzene content max 2.5%, Reid vapour pressure max 500 mm Hg.

Условия поставки товаров. В профессиональной среде нефтетрейдеров принято считать, что основные деньги зарабатываются между ФОБом и СИФом². FOB и CIF два основных базиса поставки применяемых нефтетрейдерами, товар приобретает у производителя на условиях FOB (порт отгрузки), а реализуется на условиях CIF (порт назначения). Заработок на только фрахте и сопутствующих операциях может принести профессиональному трейдеру 1-3 доллара США на каждой тонне товара.

Независимые информационные нефтяные агентства Platts и Argus дают котировки на основные сорта нефти и нефтепродуктов исключительно для этих условий поставки. При этом в случае поставки товара на условиях CIF (порт назначения) принято считать, что товар продаётся именно в порту назначения. В этой ситуации мы наблюдаем серьёзное отклонение от стандартной трактовки термина CIF, которую даёт Инкотермс. Действительно, согласно этому условию поставки, продавец обязан зафрахтовать судно и оплатить перевозку до порта назначения,

¹ Голубчик А., Катюха П. Нефтетрейдинг и аккредитивная форма расчетов: возможные проблемы/ Международные банковские операции. – 2016. №1 с.22-31

² Здесь и далее, если особо не указано, то подразумеваются условия поставки по Инкотермс 2010.

однако товар считается переданным покупателю в момент его погрузки в порту отправления. В этот момент вся ответственность и все риски перешли с продавца на покупателя.

Тем не менее, покупатель всегда проверяет качество доставленного товара и в случае серьёзных отклонений может просто не принять его, хотя товар, с точки зрения Инкотермс, уже считается поставленным, т.е. переданным покупателю. Однако в практике нефтетрейдинга принято проводить инспекцию качества светлых нефтепродуктов до 3-х раз: при отгрузке судна и в порту назначения, перед выгрузкой, а ряде случаев и в пути следования. С целью минимизации рисков потери качества, продавцом и покупателем номинируются инспекционные компании (сюрвейеры), которые выдают сертификат качества, являющийся гарантией качества при возникновении разногласий. На рынке оперируют три основных сюрвейерских фирмы SGS, Saybolt и Inspectorate (Bureau Veritas).

В практике одного из авторов был случай, когда допустимый уровень бактерий в дизельном топливе оказался серьёзно превышен. Сюрвейер в порту погрузки выдал сертификат качества с указанием допустимого значения. При повторной инспекции, уже в море, было обнаружено повышенное содержание бактерий. В спешке, при приёмке прибывшего под погрузку судна не была произведена инспекция танков судна. Хорошо известно, что даже при самых современных методах выгрузки наливных грузов в танках и технологических трубопроводах всегда остаётся остаток предыдущего груза. В нашем случае это тоже было дизельное топливо, груз однотипный, ничего страшного быть не может.

Но судно довольно долго находилось в теплых широтах без груза. Наличие кислорода и тепло привели к активному размножению бактерий в остатке. После заполнения танков новым грузом и выхода в рейс, судно попало в полосу серьёзного шторма, от болтанки бактерии поднялись со дна танков судна и размешались в новой партии груза. Результат – минимально допустимый бактериальный порог всей судовой партии в 10 тысяч тонн оказался серьёзно превышен. Для устранения проблемы пришлось вертолетом завозить реагенты для снижения уровня бактериального загрязнения и добавлять их в судовые танки в море, в процессе транспортировки. Затраты составили десятки тысяч евро, но на них пришлось пойти, чтобы в порт пришел товар уже нормального качества, и продавцу не пришлось оплачивать демередж и прочие расходы, связанные с неплановым простоем судна, по причине отказа в приёмке некачественного товара.

Таким образом, можно считать необычную трактовку термина CIF, как торговый/ профессиональный обычай. Эта особенность при поставке нефти и нефтепродуктов была отмечена специалистами по морскому праву Университета Саутгемптона Ф.Лоренцоном и И.Баац в работе «Контракты CIF и FOB».³

³ Lorenzon, Filippo and Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012) Andover, GB, Sweet & Maxwell [British Shipping Laws], 751 p



В этой связи весьма интересным представляется вердикт апелляционной инстанции Высокого суда Лондона, принятый по делу KG Bominflot Bunkergeellschaft fur Mineralole MBH & CO против Petroplus Marketing AG⁴. Согласно контракту от 9 января 2007 года нефтетрейдер Bominflot купил у Petroplus 38 500 метрических тонн газойля, подлежащего отгрузке на борту судна Mercini Lady на условиях FOB Антверпен Инкотермс 2000. Товар был прекрасного качества, о чем говорил сертификат независимого сюрвейера, этот сертификат был финальным по погрузке.

Одновременно эта же партия была продана на условиях CIF Бильбао Инкотермс 2000, одной из структур представляющей интересы армии Испании. В пути газойль был всего 4 дня. После того как он прибыл в порт выгрузки, оказалось, что товар не соответствует контрактным параметрам: осадок значительно превышал допустимые рамки. Получатели груза отказались от него, и трейдер вынужден был продать газойль с большой скидкой третьему лицу и у него же купить другую партию, отвечающую качественным запросам получателя. Общий убыток превысил 2,8 млн долл.

Трейдер Bominflot подал иск к продавцу, в котором ссылался на нестабильность проданного газойля, в результате чего произошло выпадение осадка при транспортировке. По мнению трейдера, газойль имел скрытый дефект качества – нестабильность, который не мог быть определен в момент погрузки. Вопрос стоял принципиально, ибо от решения суда зависела судьба всех контрактов, заключенных на условиях поставки FOB, с качеством, установленным и финальным при погрузке.

Суд первой инстанции признал правоту трейдера и согласился с тем, что, несмотря на хорошее качество товара при погрузке, которое было подтверждено надлежащим сертификатом качества, и в контракте была указана «финальность» качества в момента погрузки, однако, проданный груз должен обладать качествами, позволяющими ему «пережить» перевозку, грузовые операции и определенное «разумное время» после доставки в руки покупателя.

Продавец подал апелляцию, и апелляционная инстанция пришла к выводу о том, что в Общем Праве Англии отсутствуют подразумеваемые условия, на которое ссылался покупатель. Контракт четко указывает на то, что товар должен соответствовать спецификации в момент поставки. Должна была быть проведена независимая инспекция и результат такого инспектирования должен быть окончательным. Осадок был в пределах спецификации в момент погрузки и поставки. Следовательно, поставленный газойль соответствовал спецификации. После поставки на покупателя перешли «все риски».

Суд особо отметил, что понятие «все риски» (all risks), используемое в Инкотермс 2000 применительно к условию FOB, включает и риск перевозки, и риск не-

⁴ KG Bominflot Bunkergeellschaft fur Mineralole MBH & CO v Petroplus Marketing AG (THE “MERCINI LADY”)/ [2010] EWCA Civ 1145

стабильности груза (risk of cargo instability). Ни один риск не может быть выделен из общего набора вероятных рисков.

Особо хочется отметить тот факт, что в наше время подавляющая часть отечественных продавцов НИИ реализуют свою продукцию на условиях FOB российский порт. Необходимо признать, что утрачены навыки фрахтовых операций и опыт продажи сырой нефти, а также нефтепродуктов на условиях CIF иностранный порт доставки. Опыт, наработанный не одним поколением сотрудников советского внешнеторгового объединения «Союзнефтеэкспорт».

Примерно десять лет тому назад сотрудники Белорусской нефтяной компании попробовали сломать ситуацию и продавать продукцию своих НПЗ на условиях CIF иностранный порт. Однако реального успеха им достичь не удалось – выхода на прямых покупателей у них почти не было, а трейдеры отказались покупать их продукцию на условиях CIF. Это традиционная сфера бизнеса нефтетрейдинговых компаний, они здесь монополисты и стараются не допускать в свою нишу другие нефтяные компании, особенно непосредственных производителей⁵.

Выбор фрахтовой политики. Достаточно остро стоит перед трейдерами проблема как выбора судна для перевозки, так и принципов построения фрахтовой политики. Одной из основных проблем в нефтетрейдинге является проблема оптимальной увязки размера контракта на продажу и грузовых характеристик зафрахтованного судна. Обычно нефтетрейдер связан долгосрочными контрактными обязательствами с производителями сырой нефти или готовых нефтепродуктов. Суть таких контрактов сводится к тому, что трейдер обязан выкупить у производителя определенный объём товара на условиях take or pay (бери или плати), в течение фиксированного временного промежутка. Весьма часто приходится ставить судно под погрузку, не имея достоверных сведений о том, кто именно выступит покупателем, и какую по размерам партию он захочет купить.

Бывает ситуация несколько иного рода – покупатель уже есть и его потребность понятна. Но в оперативной близости находятся свободные суда, значительно⁶ отличающиеся по тоннажу от судна необходимой грузоподъёмности. В такой непростой ситуации профессионализм трейдера будет заключаться в его способности уговорить клиента принять по факту партию большего или меньшего объёма, чем допускает опцион в контракте. Трейдеру необходимо суметь избежать оплаты мёртвого фрахта судна или возникновения риска недопоставки относительно небольшой партии товара.

⁵ Катюха П.Б. Торговля углеводородами на мировых энергетических рынках. – М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, 2015, с. 185

⁶ Во фрахтовой практике «значительным» принято считать расхождение между партией товара предъявленного к перевозке и фактической грузоподъёмности судна, более чем стандартный опцион (толеранс), принятый для подобного рода грузов. Для нефтеналивных грузов толеранс редко превышает +/- 2-3%.



Судно можно взять в чартер на один рейс, на несколько последовательных рейсов, а также в длительную аренду по бербоут (bareboat) или тайм-чартеру (time charter). Последние два вида чартеров применяются только очень крупными трейдерскими компаниями. Тактика отфрахтовки тоннажа в первую очередь определяется типом отношений трейдера и продавца нефти и нефтепродуктов.

При наличии долгосрочного контракта с производителем или переработчиком, в рамках которого на трейдере лежит обязанность по регулярному выкупу определенных объемов товара, логичнее фрахтовать судно на длительный временной период. В такой ситуации трейдеру, для фиксирования фрахтовых ставок на длительный временной период, разумно заключить в дополнение к чартеру фрахтовый форвардный контракт (Freight Forward Agreement/FFA).

Заключение и оформление договора перевозки. На рынке перевозок сырой нефти и нефтепродуктов не наблюдается привязанности к каким-либо конкретным проформам чартеров. Самостоятельные чартеры разрабатываются различными операторами танкерного флота. Собственные проформы чартеров имеют как крупные операторы: Teekay Shipping, Overseas Shipholding Group, SVL Shipping, A/S Steamship Company Torm, так и многие другие, гораздо более мелкие фирмы. У небольших перевозчиков весьма популярны рейсовые чартеры Shellvoy и BPvoy, изначально разработанные компаниями Шелл и Бритиш Петролеум для перевозки собственных грузов. Более того, авторам неоднократно встречались случаи применения для перевозок нефтепродуктов проформы чартера Congenbill 1997. Сам по себе это крайне удивительный факт, так как упомянутый чартер разрабатывался БИМКО⁷ исключительно для генеральных грузов, т.е. грузов счетных или тарноштучных. А вот специализированный танкерный чартер Asbatankvoy 1977, разработанный Американской ассоциацией судовых брокеров и агентов, особой популярностью у нефтетрейдеров не пользуется.

Но если к проформам чартеров нефтетрейдеры особых требований не предъявляют, то требований к коносаментам, оформляемым на каждый конкретный рейс, достаточно много. Для оформления конкретной перевозки каждой партии груза используется коносамент соответствующей чартер-партии, причем обязательно в ордерной форме, т.е. коносамент оборотный. Оборотоспособность коносамента обязательна, т.к. товар или продаётся в пути следования, или для расчетов за товар применяется аккредитивная форма расчетов. Часто оба упомянутых фактора комбинируются. В том случае, когда сторонами согласована аккредитивная форма расчетов, коносаменты выпускаются по приказу банка-эмитента аккредитива.

Оформление коносамента на перевозку нефти и нефтепродуктов имеет ряд специфических особенностей, которые не встречаются в коносаментах на перевозку генерального груза, сухого балкового груза или контейнеров.

⁷ Балтийский и Международный морской совет / Baltic & International Maritime Council - BIMCO

Так, например, для более четкой идентификации перевозчика в коносаменте на танкерную перевозку обязательно указывается SCAC код (Standard Carrier Alpha Code), причем не обычный, из 4-х букв, а развернутый, из 8-ми. Развернутый код позволяет определить ещё и национальную принадлежность перевозчика. Обязательность указания SCAC кода, возможно, вызвана тем, что в танкерных коносаментах обычно не содержится информация о компании-перевозчике, только о судне.

Коносамент в обязательном порядке подписывается капитаном судна, причем указывается не только должность подписанта, но и его имя и фамилия. Источником этого весьма специфического требования следует считать банки⁸. В части условий идентификации лица, подписавшего коносамент, требование только одно, это положение пункта а(i) статей 19 - 22 УОП-600⁹: лицо, подписавшее коносамент, должно быть четко идентифицировано в качестве перевозчика, капитана или агента. При этом выражение «идентифицировано в качестве» (англ. *must be identified as*) следует воспринимать исключительно как определение должности подписанта, но совершенно не требуется указания фамилии и имени этого лица.

Однако банки довольно регулярно требуют указывать в коносаменте фамилию капитана. При этом они ссылаются на раздел «Подписание документа» ISBP¹⁰ (ст. 71, 94, 118). Цитируем статью 94(b): «если коносамент подписывается капитаном, подпись капитана должна быть идентифицирована как «капитан». Имя капитана в этом случае может не указываться». Имя может не указываться, а фамилия? Про фамилию в этих статьях ничего не сказано, следовательно, ее указать необходимо. Все попытки объяснить, что в английском языке слово *name* может обозначать и имя, и фамилию человека, сотрудниками документарных отделов банков не принимаются.

Коносамент, вне зависимости от применимой проформы чартера, всегда содержит стандартные оговорки о неизвестности, вносимые капитаном (*Master's remarks*), например такие:

shipper's figure, weight, quality and quantity unknown to me;
weight, measure, quality, quantity, condition and value unknown.

Суть этих оговорок сводится к тому, что капитан старается всеми возможными законными способами оградить перевозчика от любой возможности предъявления претензий со стороны грузоотправителя. Считается, что такие оговорки не влияют

⁸ Голубчик А. Почему банк не платит? / Международные банковские операции. – 2016, №2, сс. 22-32

⁹ Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов Публикация ИСС №600, редакция 2007 г.

¹⁰ Международная стандартная банковская практика по проверке документов по документарным аккредитивам: ред. 2007 для UCP-600. – (Публикация ИСС №681).



на чистоту коносамента, несмотря на встречающееся полное отрицание информации о перевозимом грузе.

Весьма часто трейдер обращается к капитану судна проставить на коносаменте дату выпуска коносамента ранее фактической даты погрузки. Такая ситуация носит название антидайтинг (antedating), а сам необеспеченный грузом коносамент известен как «дружеский» (accommodation bill of lading). К получению «дружеского» коносамента грузоотправитель стремится для того, чтобы иметь доказательства того, что проданный по контракту товар передан для транспортировки перевозчику, тем самым продавец как бы выполнил свои обязательства по контракту.

По общему правилу перевозчик обязан выдать коносамент в момент приёма груза к перевозке. Выдача коносамента до получения груза рассматривается как необычное и неправомерное действие перевозчика. Такой коносамент в транспортной практике считается незаконным. Ведь, по сути, речь идет о выдаче бестоварного документа. Правило о выдаче коносамента только после приёма груза морским перевозчиком можно рассматривать как правовую гарантию защиты оборотоспособности коносамента. Если будет доказано, что коносамент умышленно выдан с антидайтингом, то по праву его можно объявить недействительным.¹¹

Выдача «дружественного» коносамента, также как и выдача груза без коносамента, или по неполному комплекту оригиналов коносамента относится к персональному риску капитана судна. В таких случаях, для того, чтобы отчасти обезопасить капитана, грузоотправитель выдаёт ему специальное письмо, гарантирующее отсутствие любых претензий к капитану лично, судну и/или перевозчику. Такое письмо носит название «доверительное письмо» или Letter of Indemnity/ LOI.

Практика выдачи груза без сдачи оригиналов коносамента или по неполному комплекту при перевозке нефтеналивных грузов встречается весьма часто, намного чаще, чем при перевозке сухих и тем более контейнерных грузов. И это ещё одна из специфических особенностей нефтетрейдинга.

Трейдер покупает товар у продавца, почти всегда используется расчет с применением аккредитива. Минимум один экземпляр коносамента уходит в банк, для раскрытия аккредитива. В пути следования товар обычно перепродаётся, часто не один раз. Но изменить коносамент невозможно, т.к. отсутствует полный комплект документа, вот и приходится просить перевозчика выдать груз по неполному комплекту оригиналов или вообще без оригинала коносамента.

Грузоотправитель передаёт перевозчику LOI, в котором просит выдать груз поименованному получателю и гарантирует отсутствие любых претензий к капитану лично, судну и/или перевозчику. Обычно LOI сопровождается банковской гарантией, согласно которой перевозчик получит серьёзную денежную компенсацию,

¹¹ См. подробнее: Poul, Todd Bills of Lading and Bankers' Documentary Credits / (Maritime and Transport Law Library) Informa Law from Routledge; 4th edition (2007) 368 p.

если кто-то предъявит полный комплект оригиналов коносамента и потребует выдачи ему груза. Принимая решение о выдаче коносамента задним числом, или о выдаче груза по неполному комплекту оригиналов коносамента, капитан судна идет на риск и этот риск ему известен, а последствия понятны. Однако капитаны практически всегда идут навстречу нефтетрейдерам и принимают от них LOI. В сегодняшних реалиях это стало обычной практикой и превратилось если не в торговый обычай, то уж точно в одну из специфических особенностей документооборота при нефтетрейдинге.

Международная торговля сырой нефтью и нефтепродуктами играет для экономики России огромное и принципиальное значение. Однако технология контрактной работы при нефтетрейдинге содержит несколько специфических аспектов, которые самым принципиальным образом отличают этот вид торговли от торговли иными видами товаров. Для облегчения работы над торговым и транспортным контрактами авторы предлагают некоторые рекомендации и выводы:

Никогда не стоит перегружать контракт и инструкцию к аккредитиву техническими деталями и цифрами. Вполне достаточно того, что стороны тщательно и точно описали качество товара в приложении к контракту. Отклонение какого-то показателя будет означать, что банк отклонит такой документ, и процесс получения денег за товар может очень сильно усложниться и растянуться по времени.

Все российские производители сырой нефти и готовых нефтепродуктов продают свою продукцию преимущественно на условиях FOB порт отгрузки, теряя на этом весьма значительные деньги, которые становятся заработком иностранных трейдерских фирм. Утрачены навыки торговли на условиях поставки CIF иностранный порт, наработанные специалистами советской внешнеторговой фирмы «Союзнефтеэкспорт».

Оформление договора морской перевозки происходит с применением проформы чартера, обычно предлагаемой перевозчиком. Специфические требования к содержанию и форме чартера не выдвигаются.

Традиционно расчеты производятся с применением аккредитива, что налагает определенные условия на оформление коносамента чартер-партии. Применяемая проформа чартера определяет форму коносамента, единых правил оформления не существует, но коносамент всегда должен быть обратным, подписан капитаном судна и содержать его имя и фамилию. Кроме того, в коносаменте указывается развернутый SCAC код перевозчика.

Коносамент всегда будет содержать оговорки и замечания капитана, призванные максимально оградить перевозчика и судно от любых попыток предъявления претензии по количеству и/или качеству. В отличие от других видов трамповых перевозок, коносамент на нефтеналивные грузы признаётся чистым даже в случае, когда капитан отказывается подтвердить вес, количество, качество, состояние и объём груза.



Практика доверительных писем (LOI) весьма распространена при перевозке нефтеналивных грузов, несмотря на то что такая практика повсеместно признана порочной, а в некоторых случаях является незаконной. С помощью LOI корректируется дата выпуска коносамента, а также обеспечивается выдача груза получателю при неполном комплекте оригиналов коносаментов, или при полном их отсутствии.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Голубчик А., Катюха П. Нефтетрейдинг и аккредитивная форма расчетов: возможные проблемы/ Международные банковские операции. – 2016. №1, с.22-31 (Golubchik A., Katjuha P. Neftetrejding i akkreditivnaja forma raschetov: vozmozhnye problemy/ Mezhdunarodnye bankovskie operacii. – 2016. №1, s.22-31)

Голубчик А. Почему банк не платит? // Международные банковские операции. – 2016, №2, сс. 22-32 (Golubchik A. Pochemu bank ne platit? // Mezhdunarodnye bankovskie operacii. – 2016, №2, pp. 22-32)

Катюха П.Б. Торговля углеводородами на мировых энергетических рынках: учебное пособие. – М.: Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, 2015. – 350 с. (Katjuha P.B. Torgovlja uglevodorodami na mirovyh jenergeticheskikh rynkah: uchebnoe posobie. – М.: Rossijskij gosudarstvennyj universitet nefti i gaza imeni I.M. Gubkina, 2015. – 350 s.)

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов = The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits: Публикация ICC №600, редакция 2007 г. ISBN-13: 978-92-842-1257-6 (Unificirovannye pravila i obychai dlja dokumentarnyh akkreditivov)

Международная стандартная банковская практика =International Standard Banking Practice: по проверке документов по документарным аккредитивам: ред. 2007 для UCP-600. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 160 с. – (Публикация ICC = ICC Publication №681). ISBN 978-5-998-0072-5 (Mezhdunarodnaja standartnaja bankovskaja praktika)

Lorenzon, Filippo and Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012) Andover, GB, Sweet & Maxwell [British Shipping Laws], 751pp

Poul, Todd Bills of Lading and Bankers' Documentary Credits / (Maritime and Transport Law Library) Informa Law from Routledge; 4th edition (2007) 368 p.

KG Bominflot Bunkergeellschaft fur Mineralole MBH & CO v Petroplus Marketing AG (THE "MERCINI LADY")/ [2010] EWCA Civ 1145

