

УДК 346.5:621.6.033

Т. Н. Чередникова,

соискатель,

*Институт экономико-правовых
исследований НАН Украины,
г. Донецк***ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СПОСОБОВ И ПОРЯДКА ПОСТАВКИ НЕФТИ**

Рассмотрены взаимоотношения на рынке нефти Украины, исследованы особенности и очерчены основные проблемы правового регулирования общественных отношений, возникающих в процессе поставки нефти, проанализировано правовое обеспечение способов и порядка поставки нефти. Разработаны предложения по совершенствованию правового регламентирования данных отношений с целью наиболее эффективной организации рынка нефтепоставок в Украине.

Ключевые слова: поставка нефти, договорные отношения в нефтяном бизнесе, транспортировка нефти, способы поставки нефти, аукционные торги.

Субъектами нефтяного рынка Украины являются юридические лица всех форм собственности, занимающиеся добычей, переработкой нефти в Украине, а также посреднические фирмы, занимающиеся куплей-продажей нефти и нефтепродуктов. При этом прослеживается цепочка: народ Украины — НАК «Надра Украины», НАК «Нафтогаз Украины», ДК «Укргаздобыча», частные добывающие предприятия — посредники (юридические лица) — нефтеперерабатывающие предприятия — посредники (юридические лица) — потребители. По импортируемой нефти соответственно: нефтедобытчики — экспортеры — трейдеры — нефтеперерабатывающие предприятия — трейдеры — потребители. Возможно также участие иных лиц на других правовых основаниях — дачальцы, поручители и т. п.

Несмотря на обилие законодательных актов, регулирующих вопросы поставки нефти, и количество задействованных субъектов хозяйствования, правовое обеспечение способов и порядка поставки нефти остается ключевой проблемой данной сферы отношений. Все вышесказанное подчеркивает актуальность избранной тематики исследования.

Теоретическую основу исследования составили труды известных украинских ученых: В. К. Мамутова, О. О. Чувпило [1], В. П. Жушмана [2], В. М. Коссака [3], В. В. Луца [4], А. М. Савицкой [5], Я. Н. Шевченко [6], Р. Б. Шишки [7], работы российских ученых: С. Н. Братуся [8], О. С. Иоффе [9], А. А. Кабалкина [10], О. Н. Садикова [11], Р. О. Халфиной [12] и др. Однако вопросы пра-

вового обеспечения способов и порядка поставки нефти на данный момент еще не выступали непосредственным предметом хозяйственно-правовых исследований.

Целью статьи является изучение правового обеспечения способов и порядка поставки нефти и определение перспектив совершенствования правового регулирования общественных отношений, возникающих в процессе поставки нефти.

Потребителями нефти являются нефтеперерабатывающие и нефтехимические заводы, у которых основным видом предпринимательской деятельности является переработка нефти.

Субъекты поставок сырой нефти в Украину, вступая в договорные отношения, реализуют свою специальную правосубъектность для осуществления присущих каждому из них конкретных хозяйственных функций. При возникновении данных отношений характерно совпадение коммерческих интересов поставщика и покупателя. Следует пояснить, что в условиях некоторого противостояния на рынке добычи нефти у основного ее экспортера, украинские потребители получили возможность использовать такое положение для стабилизации рынка за счет соревнования за наиболее выгодные условия. Конкурентная среда украинского рынка позволяет различным иностранным нефтяным компаниям конкурировать между собой и тем самым снижать возможность сговора. Тем не менее, Украина может лишиться выгод от такой конкуренции иностранных поставщиков сырой нефти.

Растущий интерес к добыче нефти в Украине можно объяснить тем, что в нашей стране сформировался хоть и не совсем цивилизованный, но

© Т. Н. Чередникова, 2012

привлекательный рынок. Во-первых, в стране стабильно ощущается нехватка сырья для нефтепереработчиков, которая подстегивает цены на нефть и конденсат. Во-вторых, рост цен на импортный газ привел к повышению стоимости сырья частных добытчиков, которая сегодня составляет почти \$400/тыс. м³. В-третьих, высокая рентабельность бизнеса. Украина имеет еще одно важное преимущество: развитая инфраструктура позволяет продавать сырье прямо на месте [13].

В Украине львиная доля потребности в сырой нефти удовлетворяется за счет ее импорта (75 %) (см. табл. 1).

Таблица 1. Информация о поступлении и распределении нефти по ОАО «Укртрансфанта» (тыс. т) [14, с. 18]

Наименование	2011 г.	
	Август	С начала года
Ресурсы нефти, всего	2061,0	17 325,1
в том числе:		
Поступило нефти, всего	1963,4	17 324,0
из них:		
БАТ «Укрнафта»	168,2	1 354,6
Россия	1627,9	14 420,1
Другие поставки (азербайджанская)	167,4	1 549,3
Остатки нефти на начало отчетного периода	97,7	1,1

Несмотря на разведанные запасы нефти (700 месторождений нефти и газа) на территории Украины, она вынуждена большую часть сырья завозить из соседней России и это становится необходимым ввиду слабой развитости внутреннего нефтедобывающего комплекса (объем годовой добычи нефти и газового конденсата за 10 месяцев 2011 г. — 2,776,6 млн тонн [15, с. 15]). Разработка всех разведанных месторождений возможна только на условиях комплексного подхода к развитию топливно-энергетического комплекса, решения вопроса финансирования на приоритетной основе, привлечения инвестиций (как внутренних, так и внешних), приведение нормативно-правовой базы в соответствие с нынешними требованиями рыночных отношений, распространение соглашений о разделе продукции.

Договорные отношения в нефтяном бизнесе тесно связаны с отношениями собственности на нефть и продукты ее переработки.

Взаимоотношения на рынке нефти условно могут быть разделены на три блока связей. Первый — это взаимодействие между добывающими и перерабатывающими организациями, оформляются они исключительно договором купли-продажи. Приобретая право собствен-

ности на купленную нефть, переработчик после переработки осуществляет её дальнейшую продажу другим субъектам рынка нефтепродуктов. Второй — это взаимодействие добывающей организации с коммерческими структурами, а также продажа нефти через биржи или аукционные торги. Третий — это взаимодействие добывающей или коммерческой организации (заказчик) с перерабатывающей организацией (исполнитель), которые оформляются договором на давальческую переработку сырья (договор толлинга), по условиям которого право собственности на давальческое сырье (нефть) на каждом этапе его переработки, а также на произведенную из него готовую продукцию принадлежит заказчику.

В юридической литературе остается неясной правовая природа договора на транспортировку нефти магистральными трубопроводами, что, в значительной мере, определяет недостаточную регламентацию отношений в области нефтеснабжения. По такому договору поставщик обязуется в обусловленных размерах бесперебойно поставлять покупателю (переработчику) сырую нефть через магистральные нефтепроводы, а покупатель по получению нефти ежедневно перечислять соответствующие суммы. Очевидна двойная правовая природа данного соглашения и его комплексный характер. Поэтому не случайно, что одни относят договор на подачу нефти к договорам поставки [11, с. 136], а другие — к договорам перевозки [4, с. 12–13].

Поставка нефти осуществляется на основе длительных договорных связей. В зависимости от количества хозяйственных звеньев, участвующих в договорных связях по товарному обмену, можно различать двух-, трех-, четырехзвенную систему договорных связей. Различают несколько видов договоров поставки, в зависимости от срока его действия: долгосрочные, годовые, краткосрочные, разовые и т. п.

Применительно к договору поставки продукции нефтепереработки и нефтяного сырья можно сказать, что в качестве предмета указанной сделки могут выступать всевозможные нефтепродукты (бензины, масла, дизельное, авиационное, судовое, печное топливо и т. п.), нефтехимические компоненты (катализаторы, абсорбенты, полимеры, продукты оргсинтеза и неорганической химии и т. п.) либо нефтяное сырье (нефть сырая, конденсат газовый стабильный, дистиллят газового конденсата, смеси нефтеотходов, смеси легких продуктов и т. п.).

Согласно условиям подобного договора поставщик, как правило, обязуется поставить, а покупатель принять и своевременно оплатить нефтепродукты или сырьё в порядке и на условиях, которые предусматриваются договором поставки.

Количество, ассортимент и характеристики поставляемого товара, сроки поставки, способ доставки, а также цены и условия оплаты также определяются договором поставки. При этом стороны указанной сделки нередко прибегают к заключению дополнительных соглашений или составлению приложений к договору поставки, квалифицируют последние в качестве неотъемлемых частей к нему.

Применительно к нефтяному сырью следует отметить, что чаще всего поставка такого товара осуществляется трубопроводным способом, реже — железнодорожным и морским транспортом. Некоторые партнёры в этой сфере бизнеса предпочитают предусматривать в соответствующих договорах условия о сюрвейерском подтверждении количества и качества поставленного товара при участии профессиональных экспертных организаций (инспекторов). Трубопроводы — наиболее эффективное средство транспортировки нефти. Пропускная способность нефтепровода диаметром 1200 мм составляет 80—90 млн т в год при скорости движения потока нефти не более 10,8 км/час.

Анализируя преимущества и недостатки *договора поставки*, все же следует отметить, что он является наиболее оптимальной формой регулирования правоотношений между нефтедобывающими компаниями и переработчиками. Однако специфичность объекта правоотношений дает основание выделить вышеуказанный субинститут поставки нефти. Кстати говоря, никто и не отменял особые положения о поставках, а их в свое время было принято более 70.

Для регулирования коммерческих операций с нефтью и продуктами ее переработки часто применяется *договор комиссии* — гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за плату совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента [16, ст. 1011]. Характерным признаком для этого договора является тесное переплетение внутренних, собственно комиссионных отношений (между комитентом и комиссионером), и внешних сделок, прежде всего договоров купли-продажи. Внутренние отношения, во многом, сходны с договором

поручения, но, в отличие от поверенного, комиссионер действует от своего собственного имени, хотя за счет и в интересах комитента. Вторым признаком договора комиссии, отличающего его от простого поручения, выступает его возмездность [17]. Договор комиссионной торговли нефтью возник как разновидность спекулятивных, посреднических, внебиржевых операций. А со стабилизацией рынка такие сделки становятся редкостью.

Сделки с нефтью осуществляются и на товарно-сырьевых биржах на основе *биржевых соглашений*. На бирже совершается два основных вида сделок: сделки на реальный товар (нефть и нефтепродукты) и сделки на куплю и продажу прав на товар — фьючерсные сделки.

Реальные сделки с нефтью и нефтепродуктами завершаются переходом товара от продавца к покупателю, т. е. сдачей-приемкой товара на одном из биржевых складов. Это означает, что продавец, реализовавший нефть и ее производные, обязан иметь эту нефть и нефтепродукты в наличии и фактически поставить нефть или нефтепродукты в обусловленный контрактом срок. Сделки на реальный товар, в зависимости от срока, делятся на сделки «кэш» или «спот» с немедленной поставкой и сделки «форвард» с поставкой в будущем. Срочные (фьючерсные) сделки с нефтью и нефтепродуктами, в отличие от сделок на реальный товар, не предусматривают обязательства сторон поставить или принять товар, а предполагают куплю и продажу прав на товар («бумажные сделки»). Заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать следующие цели: покупку товара, осуществление спекулятивных операций, хеджирование (страхование от возможного изменения цен). Биржевой операцией признается операция, которая отвечает совокупности таких условий:

а) если она представляет собой куплю-продажу, поставку и обмен товаров, допущенных к обороту на товарной бирже;

б) если ее участниками являются члены биржи;

в) если она подана и прошла регистрацию на бирже не позже следующего дня после ее совершения [18, ст. 15].

Правилами биржевой торговли, которые принимаются общим собранием членов биржи или ее биржевым комитетом, могут быть предусмотрены различные виды биржевых соглашений. Одни из таких соглашений, которые регулируют правовые вопросы в области поставки,

купли-продажи нефти и продуктов ее переработки — это фьючерсные, форвардные и опционные сделки. При этом урегулированы они не только гражданским, хозяйственным, но и налоговым законодательством [19]. Товарно-сырьевые биржи способствуют налаживанию связей между продавцом и покупателем и осуществляют сделки по продаже сырьевых ресурсов на основе все того же договора купли-продажи (например, при осуществлении сделок на товар с его поставкой в определенный срок в будущем). Этот вид сделок на многих биржах появился в первые годы функционирования бирж и получил название форвардных [20, с. 23]. В соответствии с Налоговым кодексом Украины **форвардный контракт** — гражданско-правовой договор, по которому продавец обязуется в будущем в установленный срок передать базовый актив в собственность покупателя на определенных условиях, а покупатель обязуется принять в установленный срок базовый актив и уплатить за него цену, определенную таким договором. Все условия форварда определяются сторонами контракта при его заключении [19, ст. 14.1.45.3]. Цены форвардных сделок учитывают не только уровень сложившихся цен на момент заключения контракта, но и перспективы изменения спроса и предложения. Предусмотреть же все конъюнктурные изменения практически невозможно. Торговля на рынке энергоресурсов осуществляется по биржевым котировкам, которые постоянно меняются. Но при проведении тендера (открытые торги — 60–75 дней, закупка у одного участника — 40 дней) и заключении договора его условия после подписания не могут меняться до полного выполнения обязательств [21].

Более определенный характер при осуществлении биржевых сделок носит фьючерсный контракт. **Фьючерсный контракт** — стандартизированный срочный контракт, по которому продавец обязуется в будущем в установленный срок (дата выполнения обязательств по фьючерсному контракту) передать базовый актив в собственность покупателя на определенных спецификацией условиях, а покупатель обязуется принять базовый актив и уплатить за него цену, определенную сторонами контракта на дату его заключения. Фьючерсный контракт выполняется в соответствии с его спецификацией путем поставки базового актива и его оплаты средствами либо проведения между сторонами контракта денежных расчетов без поставки базового актива [19, ст. 14.1.45.4]. Фьючерсный

контракт не может быть просто аннулирован или прекращен. Если он заключен, то может быть ликвидирован либо путем заключения другой сделки с равным количеством товара, либо поставкой обусловленного товара в срок, предусмотренный контрактом. Фьючерсный контракт иногда называют «рынком цен»: контракты здесь сохраняют права лишь на цены, а сроки и качество не зависят от них.

Фьючерсная торговля имеет ряд следующих специфических признаков:

фиктивный характер соглашения (практическое отсутствие товарооборота), поскольку обязательство сторон по соглашению может прекратиться путем обратной продажи фьючерса с выплатой разницы в ценах;

полная унификация соглашения по количеству разрешенного к продаже товара (в нашем случае, это нефть), месту и сроку поставки;

возможность смены контрагентов по соглашению, поскольку они составляют не между сторонами, а их брокерами и расчетной палатой [7, с. 366].

Единственная возможность ликвидировать обязательства, вытекающие из фьючерсного контракта, — это совершить покупку или продажу аналогичного контракта. Крайне редко контракты заканчиваются реальной поставкой. При торговле фьючерсным контрактом участники сделки обязаны внести своеобразный гарантийный взнос (первоначальное маржевое покрытие), составляющий от 3 до 6 % цены контракта [20, с. 31].

Сделки с нефтью на товарно-сырьевых биржах также осуществляются на основе **опционов**. Под опционом понимают гражданско-правовой договор, согласно которому одна сторона договора получает право на приобретение (продажу) базового актива, а другая сторона принимает на себя безусловное обязательство продать (приобрести) базовый актив в будущем в течение срока действия опциона или на установленную дату (дату выполнения) по определенной при заключении такого договора цене базового актива. По условиям опциона покупатель выплачивает продавцу премию опциона [19, ст. 14.1.45.2].

По технике осуществления различают три основных типа опциона: опцион с правом покупки или на покупку, используемый при игре на повышение; опцион с правом продажи или на продажу, применяемый торговцами, когда они рассчитывают на понижение цен; двойной опцион, представляющий собой комбинацию опциона на покупку и на продажу.

Все сделки осуществляются через клиринговую палату (может быть организована в структуре самой биржи или как отдельная организация с образованием юридического лица), которая несет ответственность за осуществление расчетов по торговым счетам клиентов, клиринг, сбор и поддержание необходимой маржи участниками торгов, регулирование поставок и предоставление торговых данных. Клиринговые палаты выступают гарантом выполнения обязательств по сделкам и действуют как третьи лица по всем фьючерсным и опционным контрактам: как покупатель по отношению к каждому продавцу и продавец по отношению к каждому покупателю. Все члены биржи обязаны, осуществляя клиринг по своим операциям в конце каждой торговой сессии, внести на свой счет в клиринговой палате денежную сумму (размер требований относительно минимальной маржи устанавливается клиринговой палатой), достаточную для покрытия дебетового баланса участника.

Компании, занятые в нефтяной отрасли, активно используют фьючерсные контракты и опционы для защиты от неблагоприятных ценовых изменений и используют следующие операции: продажа и покупка опционов с целью как хеджирования цены, так и получения премии, обмен прав на товар (фьючерсные контракты) на реальный товар.

Основной проблемой проведения торгов на биржах в Украине являются неравные условия приобретения нефти. Речь идет о том, что формирование стоимости нефти различных способов доставки, но одной марки, не отвечает требованиям рынка и, соответственно, участники аукциона изначально находятся в неравных условиях конкурентной борьбы.

Например: нефть сырая, происхождения черниговского региона, продается по цене 7153 грн/т, в т. ч. НДС (средние итоги торгов по лотам на бирже в ноябре 2011 г.), однако при этом часть ее поставляется по трубопроводу, а часть — ж. д. поставкой. В данном случае предприятия, которые имеют трубопровод, — Кременчугский НПЗ «УкрТатнефть», Лисичанский НПЗ «ТНК-ВР», имеют стоимость транспортировки в 8 раз дешевле, нежели любое другое предприятие, не имеющее трубопровод. Таким образом, цена приобретения для таких предприятий становится выше на величину разницы затрат на создание инфраструктуры товародвижения, что, естественно, влияет на ценообразование и рентабельность таких предприятий.

Кроме того, среди участников аукциона есть предприятия, не имеющие никакого отношения к нефтепереработке, т. е. они не являются операторами нефтеперерабатывающих предприятий и не являются переработчиками. Участие этих компаний зачастую наносит вред всей нефтепереработке Украины, т. к. сырье, ими приобретаемое, попадает на переработку на нелегальные производства и на рынке появляются нефтепродукты, не соответствующие требованиям ДСТУ и ТУ Украины, что приводит к дестабилизации рынка нефтепродуктов и неполучению налогов Государством. В частности, это касается производства нефтепродуктов без оплаты акцизного сбора.

Также на аукционные торги должна попадать вся нефть и газовый конденсат, которые добываются в Украине, независимо от субъекта хозяйствования, который разрабатывает месторождения, чтобы обеспечить максимальную загрузку отечественного нефтепереработчика и тем самым насытить рынок нефтепродуктами, а также сформировать максимальную цену товара.

Таким образом, вышеприведенный анализ правового обеспечения способов и порядка поставки нефти позволяет с целью наиболее эффективной организации рынка нефтепоставок сформулировать в качестве выводов следующие предложения:

1. Допускать к аукционам только нефтеперерабатывающие предприятия или предприятия, выступающие от их имени.

2. Сначала проводить торги по железнодорожным партиям нефти, а затем, по итогам этих торгов, устанавливать начальную цену на всю нефть, поставляемую трубопроводным транспортом.

3. Всю нефть и газовый конденсат, которые имеют украинское происхождение, продавать только через аукцион, независимо от принадлежности нефтегазодобывающего предприятия.

Законодательное закрепление и последующее внедрение данных мер, в свою очередь, приведет к тому, что все 3,5 млн т добычи нефти и газового конденсата попадут на украинский рынок нефтепереработки (по итогам 2010 г. через биржи на Украине было продано около 3 млн т сырья, а за 11 месяцев 2011 г. — 2,065 млн т сырья), что сможет частично покрыть его потребности и сделать программу энергетической независимости государства большей реальностью, т. е., 30 % покрыть нефтью собственной добычи, еще 40 % будет покрыто импортом сырья для обеспечения работы на двух НПЗ, принадлежащих иностранным

нефтяным компаниям («Лукойл-Одесский НПЗ», ПАО «ЛИНИК» Лисичанский НПЗ — «ТНК-ВР») и на ряд легально работающих малых НПЗ, в частности, Мариупольский НПЗ «Азовская нефтяная компания». А оставшиеся 30 % покрывать за счет развития программы «ЭТАНОЛ» (развитие биологических и альтернативных топлив на основе биоэтанола и других оксигенатов) и импорта готовых нефтепродуктов.

Список использованной литературы

1. Мамутов В. К. Господарче право зарубіжних країн : підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В. К. Мамутов, О. О. Чувпило. — К. : Ділова Україна, 1996. — 352 с.

2. Жушман В. П. Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и особых условий поставки / В. П. Жушман. — К. : Вища школа, 1978. — 278 с.

3. Коссак В. Іноземні інвестиції в Україні (цивільно-правовий аспект) / В. Коссак. — Львів : Центр Європи, 1996. — 216 с.

4. Луць В. В. Контракти у підприємницької діяльності / В. В. Луць. — К. : Юринком интер, 1999. — 560 с.

5. Савицкая А. Н. Суть гражданско-правовой ответственности / А. Н. Савицкая. — Л. : Юридическая ответственность, 1975. — 148 с.

6. Шевченко. Я. Н. Право собственности в Украине / Я. Н. Шевченко. — К. : Блиц-Информ, 1996. — 466 с.

7. Шишка Р. Б. Підприємницьке право України / Р. Б. Шишка. — Х. : Еспада, 2000. — 409 с.

8. Братусь С. М. Юридическая ответственность и законность. Теоретические аспекты / С. М. Братусь. — М., 1976. — 380 с.

9. Иоффе О. С. Ответственность по советскому гражданскому праву / О. С. Иоффе. — Ленинград, 1955. — 298 с.

10. Кабалкин А. Понятие и условия договора / А. Кабалкин // Российская юстиция. — 1996. — № 6. — С. 41–47.

11. Садиков О. Н. Правовое регулирование трубопроводного транспорта в СССР / О. Н. Садиков // Известия Вузов : Правоведение. — 1962. — № 2. — С. 136–138.

12. Халфина Р. О. Правовое регулирование поставки продукции в народном хозяйстве / Р. О. Халфина. — М. : Изд-во АН СССР, 1963. — 312 с.

13. Герасимов Н. Русские пришли / Н. Герасимов // Нефтерынок. — 2011. — № 38. — С. 12.

14. Тымчина А. Нефтяной твист / А. Тымчина // Нефтерынок. — 2011. — № 37. — С. 18–21.

15. Мочалов Е. October газ / Е. Мочалов // Нефтерынок. — 2011. — № 44. — С. 14–15.

16. Гражданский кодекс Украины : Закон Украины от 16.01.2003 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.

17. Андреев В. К. Правовое регулирование предпринимательской деятельности / В. К. Андреев, Л. Н. Степанюк. — М., 1996. — 185 с.

18. О товарной бирже : Закон Украины от 10 декабря 1991 г. с измен. и доп. по состоянию на 16.05.2003 г. // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1992. — № 10. — С. 139; 2002. — № 29 — Ст. 194.

19. Податковий кодекс України / уклад. В. Кузнецов. — Х. : Фактор, 2011. — 496 с.

20. Дектярева О. И. Биржевое дело / О. И. Дектярева, О. А. Кондинская. — М. : ЮНИТИ, 1997. — 320 с.

21. Нефть без тендерных процедур // Нефтерынок. — 2011. — № 25–26. — С. 12.

Статья поступила в редакцию 29.03.2012 г.