

Договор поставки нефтепродуктов: анализ правовых рисков

Научный руководитель – Остапенко Оксана Юрьевна

Рыкова Софья Максимовна

Студент (бакалавр)

Российский государственный университет нефти и газа имени И. М. Губкина,

Юридический факультет, Москва, Россия

E-mail: sonymr@rambler.ru

Любая коммерческая организация в результате осуществления своей экономической деятельности стремится получить максимальную прибыль[1]. Для этого её деятельности юридически и экономически должна быть просчитана. По этой причине, сегодня многие крупные компании внедряют комплексное управление рисками, которое затрагивает буквально всю систему управления организацией и ведения осуществляемой ею деятельности.

Сами по себе риски очень разнообразны. В связи с этим, создание универсальной и полной классификации рисков практически невозможно и в какой-то степени бессмысленно. Однако создание базовой классификации наиболее часто встречаемых рисков, существующей для любой компании, является необходимым. На основе вышеуказанной базовой классификации, каждая компания должна формировать свою индивидуальную, практикоприменимую для нее классификацию рисков, чтобы максимально обезопасить свою деятельность.

На сегодняшний день, практически каждое взаимодействие организации с внешними и сторонними субъектами права строится на основе договорных отношений. Договорные риски вытекают непосредственно из условий самого договора, либо в определенных ситуациях ввиду отсутствия этих условий. Необходимо принять во внимание всевозможные факторы, которые могут неблагоприятно отразиться на исполнении договора. В самом договоре это отражается в описании вероятных ситуаций и распределении ответственности в случае их наступления. Особенности каждого договора меняют факторы, которые могут негативно отразиться на результате сделки либо на исполнении самого договора, поэтому будут варьировать и отличаться, что непосредственно отразится на расчетах правовых рисков в каждом конкретном случае.

Правовые риски, вытекающие из договора поставки нефтепродуктов, уже изначально являются особенными в силу специфики предмета[2].

С практической точки зрения целесообразно разделить правовые риски исследуемого договора на три группы[4][5].

Первая группа - в зависимости от стадии осуществления самой поставки нефти:

- 1) осуществление действий по подготовке и отправке нефтепродуктов;
- 2) осуществление действий по транспортировке нефтепродуктов;
- 3) осуществление действий по получению нефтепродуктов.

Вторая группа - классификация по объекту риска, т.е. то, что подвергается риску:

- 1) Нефтепродукты (их качественные характеристики, количество).
- 2) Техника, аппаратура.
- 3) Обстоятельства (связанные с процессом поставки, но не с нефтепродуктами и техникой, однако которые находятся с ними в непосредственной зависимости; неисполнение обязательств перед третьими лицами, кража цистерн, банкротство).

4) Юридическая «правильность и чистота» договора (наличие в договоре ко всему точных критериев, рамок, сроков и тд).

Третья группа - классификация рисков в договоре по основанию зависимости рисков от сторон, подразделяется на:

- 1) Зависящие от одной из сторон договора;
- 2) Зависящие от двух (всех) сторон договора;
- 3) Зависящие от третьих лиц (ремонтные работы на дороге, поставка через таможеню);
- 4) Независящие ни от какого обстоятельства (форс-мажоры).

Специфика договора поставки нефтепродуктов, существенных условий его предмета и процесса реализации, высокая стоимость оборудования и необходимость в высококвалифицированных кадрах напрямую связаны с большими финансовыми затратами компании, а значит, и со стоимостью договора. Следовательно, цена ошибки - очень велика, и может нанести существенный ущерб организации.

Результатом работы по учету всех договорных рисков является максимальное урегулирование деятельности в рамках исполнения договора с учетом наступления возможных неблагоприятных обстоятельств и, соответственно, наступления негативных последствий[3]. Поэтому максимально точный расчет даст возможность минимизировать ответственность и существенный экономический ущерб организации.

Таким образом, при проведении анализа потенциально возможных правовых рисков договора поставки нефтепродуктов, необходимо определить критерий (группу) рисков, наиболее актуальный для поставленных целей. В конечном итоге, для каждого конкретного случая количество возможных рисков будет ограничено в соответствии со спецификой договора. Важно то, что сами риски, а также степень их весомости в каждом договоре - уникальны. Необходимо четко и безусловно планировать учет степени правовых рисков, от которых напрямую зависит как реализация самого договора, так и, соответственно, получение прибыли.

Источники и литература

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федер. закон Рос. Федерации от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 окт. 1994 г. // Рос. газ. - 1994. - 8 дек. ч.1 ст 50
- 2) Энергетическое право. Общая часть. Особенная часть: учебник / под ред. доктора юридических наук В.В.Романовой. М.: Издательство «Юрист», 2014. — 656 с
- 3) Основные факторы риска // Публичное акционерное обществе «НК» «Роснефть»: [сайт]. URL:<https://www.rosneft.ru/docs/report/2015/prilozheniia-2.html> (дата обращения: 11.01.2018).
- 4) Путеводитель по договорной работе. Поставка. Риски поставщика при заключении договора // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PDR;n=4;dst=100035#08321959028031858> (дата обращения: 28.01.2018).
- 5) Путеводитель по судебной практике. Поставка товаров // Справочная правовая система «Консультант Плюс» [сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PSP;n=9;dst=108104#02878091873989067> (дата обращения: 10.02.2018).