

УДК 334.722

Ю. В. Пічугіна

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Д. Ю. Ярмолович

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

УМОВИ СТВОРЕННЯ АГЕНТСЬКОЇ КОМПАНІЇ В СФЕРІ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ

Проаналізовані передумови виникнення необхідності створення агентських компаній починаючи з моменту створення морського торговельного флоту та транснаціональної торгівлі. Виділені умови створення агентських компаній в сучасних економічних умовах та обґрунтовані висновки щодо необхідності існування агентських компаній в сфері морського транспорту.

Ключові слова: морський транспорт, агентування, юридичні умови, кадрові умови, законодавство, агент, принципал, порти, судновласник.

В умовах посилення конкуренції підвищення якості транспортного обслуговування вантажовласників стає одним з головних шляхів завоювання або розширення морського транспортного ринку. Для цього необхідно добре знати запити споживачів транспортних послуг, правильно визначати маркетингову стратегію транспортного обслуговування конкретних вантажовласників і вміло її реалізовувати. Ця стратегія повинна, передусім, передбачати високий рівень якості пропонованих агентських послуг, що мають задовольняти усі потреби учасників транспортного ринку.

Необхідність існування агентських компаній в сфері морського транспорту була обґрунтована у низці спеціальних наукових публікацій як вітчизняних, так і зарубіжних вчених [1–4]. Але, незважаючи на їх важливість, в них не достатньо уваги приділено умовам створення агентських компаній в сучасних економічних умовах, що робить дану тему актуальною і в теоретичному, і в практичному відношенні.

Мета статті — проаналізувати умови створення агентських компаній в сфері морських перевезень та особливості їх функціонування на сучасному етапі розвитку світового і національного господарства.

Зародження морського агентування відноситься до глибокої давнини і пов'язане з поділом праці в міждержавній торгівлі. В період становлення і розвитку судноплавства судновласник найчастіше був одночасно і капітаном судна. Вантаж до порту призначення зазвичай супроводжував його власник. Традиційні функції морського агента, такі як виконання формальностей при приході або відході судна, здійснювалися капітанами суден.

З розвитком мореплавства і торгівлі все більше стала спостерігатися потреба у виділенні і розширенні функцій представника власника і посередника. Ці функції почали виконувати спеціально уповноважені особи,

які, перебуваючи на березі і добре знаючи місцеві умови, могли допомогти капітанові в його роботі з обслуговування судна.

Прикладом однієї з найдавніших форм міжнародних зв'язків є проксенія в Древній Греції (від лат. «про» — на користь, у захист; «ксенос» — чужоземець). Проксени, продовжуючи жити в рідному полісі, захищали особистість і права громадян іншого договірного міста-держави. У Древньому Римі після захоплення нових територій і утворення на них підвладних провінцій посилювалися претори (від лат. *praeitor* — той, що йде вперед), які виконували різні функції, в тому числі, і функції представництва. До наших днів у міжнародному праві збереглася назва «консул» — представник однієї держави в місті (порту) іншої держави. Так у середні віки називалися старійшини, яких зі свого середовища обирали для захисту своїх інтересів купці і мореплавці, що приїжджали у великі порти на Чорному, Балтійському, Північному і Середземному морях для вибору товарів і у пошуках покупців. І зараз у деяких країнах є агентські фірми, глави яких є позаштатними консулами.

На сучасному етапі розвитку економіки у всіх портах створюються спеціалізовані агентські компанії, що виконують функції представництва і посередництва, що надають послуги у вирішенні всіх питань, які виникають у зв'язку із заходом судна в порт. Працівники цих компаній — морські агенти — стають ключовими фігурами в морському бізнесі. Без їх участі сьогодні не вирішується жодне питання, пов'язане з експлуатацією сучасного морського судна.

У вітчизняній і закордонній літературі згадується цілий ряд термінів, пов'язаних з агентуванням, тобто крім терміну «морський агент», застосовуються і інші, зокрема, «портовий агент», «агент судновласника», «судновий агент», «довірена особа судна».

У правовій термінології більшості європейських країн найбільш уживаним є вираз «судновий агент» (англ. — «*ship's agent*», франц. — «*consignataire du navire*», нім. — «*schiffsagent*», «*schiffa macler*», італ. — рідко «*agente della nave*») [1].

Найбільш вдалим, на нашу думку, є таке визначення даного терміну: морський агент — це представник і помічник судновласника, що виступає від імені і за рахунок останнього відповідно до повноважень, що базуються на законі або договорі, у всіх справах судновласника комерційного і адміністративного характеру, які пов'язані з морським перевезенням вантажів або пасажирів.

Процес агентування судна характеризується участю в ньому трьох сторін — агента, його принципала і третіх осіб. Принципал (від лат. *principalis* — головний) — це основна стосовно агента юридична особа, з доручення, від імені якої і в інтересах якої агент робить певні дії в межах отриманих повноважень. Третьою стороною при здійсненні агентування є так звані треті особи, яких можна умовно розбити на 3 групи:

- офіційна влада: адміністрація портів, прикордонні, митні, карантинні органи, поліція, судові органи, консульства, нотаріуси і інші;
- особи, які перебувають у тривалих або короткочасних договірних відносинах з принципалом;

– інші треті особи, наприклад, сюрвейєри, адвокати, представники класифікаційних суспільств, клуби взаємного страхування та інші.

Основою діяльності агентських компаній є надання послуг принципалам — судовласникам або фрахтувальникам. Згідно з українським законодавством, винагорода за надання агентських послуг фіксована, підвищення прибутку можна забезпечити лише за рахунок збільшення обсягу наданих послуг або надання додаткових послуг. Лише зниження витрат і виключення помилок може розглядатися як шлях до підвищення прибутковості компанії такого типу.

Місія всіх підприємств, що працюють на ринку перевезень та агентських послуг, полягає в просуванні себе на ринку транспортних і агентських послуг, не забуваючи, звичайно, про підвищення рівня капіталізації. Від ефективності і безперебійності функціонування таких підприємств залежать не тільки сучасна торгівля і народне господарство, але і темпи економічного розвитку країни в цілому, тому що вони є платниками податків. Що ж стосується агентських компаній, то вони є типовими представником фірм перевізників, що пропонують свої послуги з перевезення вантажів як по території України, так і за її межами. Не слід також забувати наявності більш широкого спектра послуг, а не лише агентування.

Основними клієнтами фірми є підприємства, що потребують перевезення різних за тоннажем, габаритам і небезпеці вантажів. Відповідно до них і визначається місія агентської фірми — сприяти підтримці і зміцненню підприємств і організацій, що обслуговуються фірмою, шляхом надання їм якісних транспортних послуг таким чином і в такому обсязі, які відповідають високим професійним стандартам, що забезпечують тим самим відповідний прибуток фірмі та приплив коштів в оборотні фонди.

На основі загальної місії формулюється і встановлюється мета підприємства — конкретні кінцеві стани або бажаний результат, досягти якого прагне підприємство.

Основна мета будь-якого підприємства (мається на увазі, звичайно, комерційне) — одержання прибутку. І агентські компанії не є виключенням. В умовах інфляції багатьом фірмам дуже не вигідно підписувати довгострокові контракти на перевезення, тому що міжнародні перевезення є досить довготривалим процесом. Коли оплата здійснюється через місяць, то фірма може отримати менше прибутку, що, в свою чергу, приводить до зменшення зростання оборотних фондів і, тим самим, до зниження темпів зростання фірми. У цьому випадку доводиться піднімати тарифи на перевезення, що диктуються ринком транспортних послуг. Але у випадку з агентуванням змінювати тарифи (комісію агента) забороняється державою, тому що розмір агентської комісії визначається згідно з чинним законодавством.

Для створення і успішного функціонування морського агентства необхідне виконання певних загальних умов, що однакові для всіх організацій, і особливих умов, які необхідні для такого специфічного виду діяльності, яким є агентування.

Серед загальних і особливих умов слід виділити юридичні передумови, які необхідні для створення агентства, матеріальні умови, які надають починаючій фірмі можливість виконувати економічну діяльність, кваліфіковані кадри (це головний елемент будь-якої діяльності по обслуговуванню), а також технічні умови, які забезпечують виробничу діяльність (рис. 1).

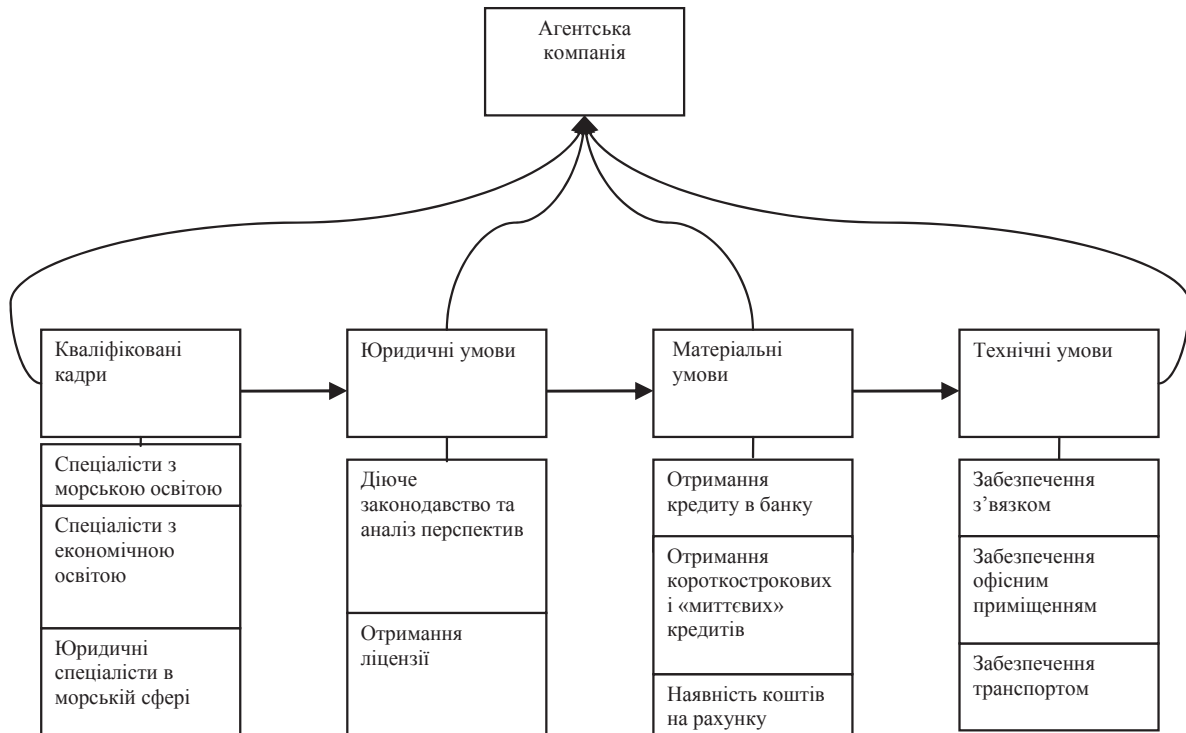


Рис. 1. Передумови створення агентської компанії

Юридичні передумови. Морські агентства, як і будь-які організації, створюються відповідно до законодавства країни перебування. У деяких випадках для заняття агентською діяльністю потрібно одержати ліцензію відповідно до діючого в країні законодавства.

Законодавча підтримка агентування в усіх країнах світу, за деякими винятками, ще не одержала достатньої уваги законодавців, що залишає широке поле діяльності для морських юристів [2]. На сьогодні в Україні агентські компанії діють згідно Кодексу торгового мореплавства та Цивільного кодексу, а саме статті — Посередницькі послуги.

Матеріальні умови. Для створення і початку роботи морського агентства засновник повинен попередньо мати у своєму розпорядженні достатні фінанси. Фахівці вважають, що для цього необхідні суми, здатні покрити дисбурсментські витрати хоча б по 1–2 судозаходах у порт. Згідно валютного законодавства, на території України заборонені валютні операції між резидентами країни. Агенти, як посередники між іноземним судновласником та, наприклад, портом, мають сплачувати рахунки в іноземній валюті тільки за кошти судновласників. У зв'язку з цим виникає проблема розрахування з портом своєчасно, тому що, поки судновласник здійснює платіж агентській фірмі, проходить деякий час. При цьому необхідно зна-

ти, що мова йде про організації високої акумулятивної здатності з рівнем рентабельності, що досягає, за деякими оцінками, 1000 %, які не мають дорогих основних засобів і здійснюють діяльність, і, відповідно, одержують доходи шляхом надання послуг.

Кадрові умови. Фахівець у своїй праці є найголовнішим фактором успішної діяльності в морському агентуванні. Не випадково, найавторитетніші морські організації, якими є FONASBA, BIMKO та інші, пред'являють до цієї категорії фахівців, особливо до керівної ланки агентських компаній, найвищі вимоги.

Для ведення успішної діяльності і виконання відповідальних операцій морські агентства повинні мати в штаті працівників з особливими повноваженнями і особливим статусом. Крім того, потрібні і інші працівники, які виконують рядову роботу і повсякденні рутинні функції. Оптимальне співвідношення чисельності співробітників різних категорій, мінімальний рівень їх спеціальної підготовки, а також інші якості, які повинні мати працівники, визначає керівництво агентства.

Технічні умови. Морські агентства мусять відповідати і певним технічним умовам для нормального здійснення своєї діяльності. Для високоефективного здійснення послуг потрібно придбати або орендувати службові приміщення, автотранспорт, оргтехніку, засоби зв'язку, канцтовари й, можливо, уніформу для співробітників.

Кожна організація сама встановлює мінімум технічних засобів, які необхідні для залучення, по можливості, респектабельної клієнтури і успішного виконання агентської діяльності.

Морські агентства є зовнішньоторгівельними організаціями і повинні враховувати особливі умови для організацій, які працюють у сфері зовнішньої торгівлі і поєднують діяльність і засоби з іншими суб'єктами господарювання, що також здійснюють зовнішньоторгівельну діяльність.

Аналізуючи можливості об'єднання, слід особливо звернути увагу на врахування настання гіпотетичної відповідальності через ризики одержання збитків. Звичайно, для морських агентів об'єднання діяльності і засобів можливо тільки з національними виробничими або транспортними організаціями. На практиці морські агентства найчастіше поєднують свою діяльність і засоби з організаціями-перевізниками [3].

Таким чином, ми можемо дійти висновку, що для створення агентської компанії найважливішим є саме той момент, коли всі необхідні умови співпадуть. Саме це повинно привести до поліпшення конкурентного середовища на ринку агентських послуг.

Список використаної літератури

1. Петров И. М., Виговский В. А. Агентирование морских судов: теория и практика : Учебное пособие. — Черновцы: Книги-XXI, 2005. — 496 с.
2. Котлубай М. И. Становление морского транспорта в рыночной среде : Монография. — Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2005. — 224 с.
3. Приходько Ю. Н. Конкурентоспособные транспортные услуги: мечты или реальность? // Транспорт и логистика. — 2005. — № 2.

4. Трошков А. А. Совершенствование методики агентирования судов и работы агентских компаний на базе современных информационных технологий: Дис.... канд. техн. наук: 05.22.19. — СПб., 2004. — 160 с.
5. Пичугина Ю. В. Морская транспортно-экспедиторская деятельность: (проблемы повышения экономической эффективности). — Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2007. — 293 с.

Ю. В. Пичугина

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

Д. Ю. Ярмолович

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН
Украины

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ АГЕНТСКОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Резюме

Проанализированы условия возникновения необходимости появления агентских компаний начиная с момента образования морского торгового флота и возникновения транснациональной торговли. Выделены условия создания агентских компаний в современных экономических условиях, а также обоснована необходимость существования агентских компаний в сфере морского транспорта.

Ключевые слова: морской транспорт, агентирование, юридические условия, кадровые условия, законодательство, принципал, агент, порты, судовладелец.

J. V. Pichugina

Odessa I. I. Mechnikov National University

D. J. Iarmolovich

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research

CONDITIONS FOR CREATION OF AGENCY COMPANY IN THE FIELD OF MARINE TRANSPORT

Summary

Analyzing the key predictors of the necessity to create agent companies since the inception of the marine trade fleet and transnational trade. Were underlined conditions for creation of agency companies in the current economic situation and conclusions regarding the necessity of existence of agency companies in the field of marine transport.

Key words: marine transport, agency, legal terms, personal terms, legislation, principal, agent, ports, ship owners.