

Посилання на статтю

Лапкин А.И. Взаимодействие судовладельцев с грузоотправителями и агентами в проекте организации морских перевозок / А.И. Лапкин // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2004. – № 4(12).-С.15-23 Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua/>

УДК 656.614.3.076.32

А.И. Лапкин

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУДОВЛАДЕЛЬЦЕВ С ГРУЗОТПРАВЛЯТЕЛЯМИ И АГЕНТАМИ В ПРОЕКТЕ ОРГАНИЗАЦИИ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

Рассмотрены процессы взаимодействия судовладельца, выполняющего проект по организации перевозок грузов в форме последовательных рейсов, с грузоотправителями и посредниками (агентами). Обоснован характер договоров, их структура, особенности их заключения и обеспечения. Ист. 8.

О.І.Лапкін

ВЗАЄМОДІЯ СУДНОВЛАСНИКІВ З ВАНТАЖОВІДПРАВНИКАМИ ТА АГЕНТАМИ У ПРОЕКТІ ОРГАНІЗАЦІЇ МОРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Розглянуто процеси взаємодії судновласника, який виконує проект з організації перевезень вантажів у формі послідовних рейсів, з вантажовідправниками та посередниками (агентами). Обґрунтовано характер договорів, їх структуру, особливості їх укладання та забезпечення. Дж.8.

A.I. Lapkin

SHIP-OWNER – CONSIGNER INTERACTION IN SEA SHIPPING PROJECT

Processes regarding to interaction of a ship-owner, implementing the freight project in the form of consistent voyages, and consigners or mediators are considered.

Постановка проблемы. В мировой и отечественной практике существует классификация перевозок и работы транспортного флота по организационным формам судоходства, отражающая способы использования судов при выполнении ими перевозочного процесса.

Основным фактором, определяющим возможную форму организации судоходства, является характер осваиваемых грузопотоков. Массовые и характеризующиеся стабильностью во времени грузопотоки создают условия для соответствующей специализации технических и технологических звеньев перевозочного процесса (суда, перегрузочные комплексы), а это, в свою очередь, делает возможным привязку определенных судов к конкретному направлению перевозок.

Обзор проблемы. Работой флота последовательными рейсами является такая форма организации перевозок, при которой одно или несколько судов в течение оговоренного периода времени работают на перевозках массовых грузов между постоянными портами. При этом обеспечивается регулярная перевозка товаров на заданном направлении, исходя из потребностей

клиентуры на основе длительных межправительственных или торгово-экономических соглашений.

Согласно этому определению работа флота последовательными рейсами в самом общем виде представляет форму судоходства, основной задачей которой является максимальное обеспечение перевозок предъявляемых грузов, исходя из потребностей клиентуры.

Цель компании-судовладельца при осуществлении подобных перевозок направлена на получение максимальной прибыли за счет оптимизации перевозок предъявляемого количества груза. Это говорит о том, что наиболее важное место в организации работы флота последовательными рейсами занимает коммерческо-правовая база, включающая коммерческое и правовое обеспечение необходимых условий для работы флота в данной форме судоходства.

Деятельность судоходной компании, инициирующей проект по организации работы флота в форме последовательных рейсов [1], и в результате реализации такого проекта, производящей продукт в виде услуг по перевозке грузов на определенных направлениях, непосредственно взаимосвязана с отправителями грузов, формирующими грузопотоки. Эти отношения подлежат управлению с точки зрения выбора типа контракта и процессов по его заключению и обеспечению [2,3].

Поскольку грузовую базу при работе флота последовательными рейсами составляют в основном массовые грузы, договорами морской перевозки таких грузов на регулярной основе являются долгосрочные соглашения – генеральные контракты. Однако в настоящее время вопросы, касающиеся структуры договоров, особенностей их заключения остаются открытыми.

Целью статьи является научное обоснование структуры и особенностей заключения договоров с позиций взаимодействия судовладельцев с грузоотправителями.

Основная часть. Проведенное исследование позволило получить следующие результаты. Генеральный контракт (генеральный договор) – это фрахтовый договор, в силу которого фрахтователь (отправитель) обязуется сдать, а перевозчик принять в течение обусловленного периода договоренное количество груза для перевозки между определенными портами. В таких случаях обычно не указывается наименование судов, а судовладелец имеет право совершить перевозки на любом принадлежащем ему или другому судовладельцу судне при условии, что эти суда по конструкции и техническому состоянию соответствуют требованиям данной перевозки. Разновидностью генерального контракта является так называемый фрахтовый контракт [4], который обычно используется для перевозок, распространяющихся на длительный период и включающих число рейсов более одного.

Всякий контракт имеет определенную структуру. Принимая во внимание требования к управлению процессами закупок в проекте, мировую практику заключения фрахтовых контрактов и опыт заключения прямых договоров между грузоотправителями и судовладельцами, определим структуру такого рода договоров.

1. Стороны, между которыми заключается договор.

2. Предмет договора. В этом параграфе указывается наименование перевозимого груза, направление перевозки, упаковка груза и его объем. Договор может составляться на один вид груза, а другие виды грузов могут указываться либо как возможная альтернатива, либо как груз для полной комплектации. Как правило, к этому параграфу прилагаются приложения с указанием названных реквизитов предмета договора с разбивкой объемов по

кварталам. Данные годовых объемов, указанные в приложении, являются неотъемлемой частью каждого договора.

В договорах между судовладельцами и клиентурой должна присутствовать ответственность в предъявлении объемов за год с разбивкой по кварталам. Отправители должны иметь право включать в договоры такие ответственные объемы, какие они считают возможными (минимальными). Эти объемы перевозчик обязан перевозить по действующим тарифным ставкам. Всякие дополнительные объемы грузов могут оформляться дополнениями к договору, однако ставка фрахта на эти дополнительные количества должна быть выше. Уровень ставки должен согласовываться сторонами и зависеть от времени заявки дополнительных количеств, их объемов, реальной ситуации с флотом у перевозчика и конъюнктуры рынка.

Планирование ответственных годовых и квартальных объемов перевозок дает возможность установления и принятия сторонами наиболее взаимовыгодных условий перевозки, при этом у сторон возникает равная материальная заинтересованность.

3. Номирование отправок. Для определения точного объема груза и установления точной даты для каждой отправки стороны договариваются о структуре и процедуре более детализированного планирования.

Грузовладельцы не позднее, чем за 30 дней до начала квартала, должны направлять судовладельцу квартальную заявку на перевозку грузов с указанием количества и сроков готовности грузов по месяцам, которая затем уточняется при месячном планировании. Окончательное согласование и уточнение количества и сроков готовности груза, позиции судов и сроков их подачи производится ежемесячно непосредственно договаривающимися сторонами, не позднее, чем за 20 дней до начала планируемого месяца. По результатам согласования между отправителем и перевозчиком подписывается месячный график подачи тоннажа и груза, с указанием окончательно уточненных объемов.

Перевозчик несет ответственность перед отправителем за неподачу в согласованную позицию судна, включенного в график. Отправитель несет ответственность перед перевозчиком за непредъявление всего объема груза согласно заявке или его непредъявление судну, включенному в график.

В этом пункте договора должна быть оговорена и система подачи нотисов. Вся оперативная работа по выполнению перевозок, включая согласование сроков подачи судов, номирование судов и портов погрузки, все изменения, уточнения и дополнения в течение месяца производятся непосредственно между судовладельцами и грузоотправителями заблаговременно.

В случае увеличения месячных объемов груза стороны рассматривают возможность их освоения с оформлением соответствующих дополнений.

4. Используемый тоннаж. В договоре используемые суда могут не обуславливаться. Судовладелец может по своему усмотрению выбирать суда, наиболее подходящие для данного груза, данных портов захода и районов плавания. Наименование и размеры судов сообщаются фрахтователями заблаговременно до начала погрузки в сроки, обусловленные в договоре. В других случаях в этом пункте указывается, каким флотом или какими типами судов будет осуществляться перевозка с указанием их закрепления в графиках.

5. Ставка фрахта. Оплата фрахта и других услуг должна производиться по тарифам в соответствии с методическими основами, представленными в [1].

6. Транспортные условия договора. В договор вносятся обычные транспортные условия, соответствующие уровню ранее согласованных тарифных ставок, по которым перевозятся грузы. Всякое отступление в условиях должно отражаться в ставках при конкретной перевозке.

7. Материальная ответственность сторон. В договоре устанавливается имущественная ответственность перевозчика и отправителя (фрахтователя) за выполнение обязательств по договору:

- за невыполнение условий договоров на перевозку и перегрузку грузов - в размере согласованного сторонами процента от стоимости перевозки и перегрузки всего количества неперевезенного или непредъявленного к перевозке груза, предусмотренного в договоре на квартал;

- указанные суммы предъявляются к оплате по окончании каждого квартала, основанием для взыскания этих сумм является фактическое предъявление груза (тоннажа) по сумме согласованных месячных графиков за данный квартал.

8. Период действия договора. Контрактный период может быть установлен различными способами:

- устанавливается фактический период с оговоренным моментом окончания;

- фиксированный период автоматически продлевается на следующий установленный интервал, если одной из сторон не будет дан нотис об окончании периода;

- период фиксируется с правом одной из сторон (или обеих) на его продление.

Поскольку каждый рейс обладает определенной продолжительностью, необходимым является указание о принадлежности рейса к данному контрактному периоду. Контрактный период может быть разбит на несколько частей, каждая из которых может содержать индивидуальные условия. В этом случае необходимым является указание о принадлежности рейса к той или иной части договора.

9. Учет выполнения перевозок. Не позднее 10 числа после окончания квартала стороны производят сверку данных о выполнении договора. Результаты сверки оформляются двусторонними протоколами либо обменом соответствующими письмами (телексами, факсами). Отсутствие ответа одной из сторон на предложенный другой стороной протокол согласования рассматривается как согласие с протоколом.

Учет выполнения перевозок по договорам осуществляется ежеквартально с нарастающим итогом за 3, 6, 9 и 12 месяцев в фактически выполненных объемах перевозок по отправлению. Может быть оговорен и другой порядок учета.

10. Оплата стивидорных работ. Базисные тарифы на перевозку рассчитываются на условиях FIO, т.е. для случая, когда судно свободно от расходов за грузовые работы. Если по условиям купли-продажи погрузка (выгрузка) возлагается на отправителя и производится стивидорами, нанятыми судном, отправитель оплачивает судовладельцу выполнение этих работ в сумме фактических расходов судна против счетов стивидорных компаний.

Расходы по организации сепарации, крепления груза, изготовлению специальных приспособлений для обеспечения сохранной перевозки принимает на себя судовладелец. Это весьма целесообразно, поскольку перевозки многократно повторяются. Расходы по сепарации и креплению груза включены в базисные тарифы на перевозку. Перевозчик оплачивает за свой счет и работу тальманов, нанятых для приема и сдачи груза.

В простейшей форме переговоры о заключении генерального контракта сводятся к тому, что одна сторона выставляет свои требования, указывая, сколько она готова заплатить за их удовлетворение и на каких условиях, после чего получает твердую оферту (предложение) на этих условиях, которую она

немедленно и акцептует. Однако на практике подобное встречается редко, так как обычно заключению сделки предшествует длительный обмен предложениями и контрпредложениями.

Твердая оферта является абсолютно обязательной для того, кто ее предлагает, при условии, что она принята безоговорочно и до истечения срока ее действия. Акцепт оферты должен быть безоговорочным. Кроме того, он должен быть передан способом, обусловленным в оферте. Чистое подтверждение возлагает на акцептанта ответственность за выполнение всех требований и условий, изложенных в оферте, которую он принимает. Так, если в оферте есть ссылка на другую сделку, например, в следующем виде: "остальные условия согласно контракту от такого-то числа по судну X", то при этом подразумевается, что акцептант ясно представляет себе и обязан будет следовать всем условиям и исключениям упомянутого контракта.

Кроме безоговорочного, или чистого акцепта, все иное, т.е. условный акцепт, отличие которого от оферты практически незначительно, является фактически контрфертой. Это дает право oferенту прекратить переговоры, если он того пожелает. Никаких правил, устанавливающих срок действия оферты, не существует. Многое зависит от конкретных обстоятельств, обычно срок устанавливается от нескольких часов до нескольких дней. Оферта может быть аннулирована в любой момент до ее акцепта. Уведомление об аннулировании должно быть направлено лицу, которому сделана оферта.

Таким образом, заключению генерального контракта предшествует согласование основных условий, после чего стороны переходят к обсуждению деталей контракта на основе предложенной одной из сторон проформы.

Всякий проект имеет свои вполне определенные нужды, которые должны быть удовлетворены посредством управления закупками товаров и услуг вне компании, выполняющей проект [6,7]. Выполнение проекта организации работы флота последовательными рейсами находится в тесной взаимосвязи с сервисными услугами, которые оказывают перевозчику такие сторонние по отношению к проекту участники, как агентские компании. В связи с этим процессы управления выполнением проекта в части взаимоотношений судовладельца с агентскими компаниями требуют соответствующей регламентации.

Агентирование судов представляет собой самостоятельную специфическую область деятельности, при которой функции агента вытекают из функций посредника. Функции, возлагаемые на агента, можно классифицировать следующим образом: оказание услуг судну, грузу и обслуживание оборудования и экипажа судна [8].

Процесс агентирования заходящего в порт судна может быть разбит на три основных этапа: подготовительные операции, производимые до прихода судна в порт, и сама приемка судна; операции, производимые во время пребывания судна в порту; операции, связанные с отходом судна и производимые после отхода судна из порта.

Ряд функций, выполняемых агентом, носит общий для всех видов судоходства и типов судов характер. Это, например, оформление прихода и отхода судна; организация лоцманского и буксирного обслуживания; обслуживание экипажа; транспортно-экспедиторские операции; организация снабжения судна; контроль за грузовыми операциями; оплата всех услуг; контроль за своевременным переводом фрахта. Наряду с этими функциями агент выполняет ряд специфических функций, характерных для отдельных грузов, типов судов и видов судоходства.

В зависимости от характера выполняемой работы по обслуживанию судна, которая определяется условиями работы и специализацией флота, агенты в основном подразделяются на следующие категории: судовой агент по обслуживанию трамповых судов; протектинг-агент; судовой агент по обслуживанию линейных судов; судовой агент по обслуживанию пассажирских судов.

Основными обязанностями агента по обслуживанию трамповых судов является оказание содействия судну в прохождении формальностей, получение услуг и снабжения, организация грузовых работ, а также оплата расходов судна в порту в соответствии с условиями чартера и обычаями порта.

В линейном судоходстве эти обязанности агента сохраняются, но они как бы отходят на второй план. Первостепенными функциями линейного агента являются: привлечение грузов и пассажиров на суда линии; инкассация фрахта; принятие мер для обработки судов в соответствии с расписанием и своевременное оформление необходимой грузовой документации.

При работе флота последовательными рейсами в базовом порту отправления грузов назначается генеральный агент. Работа агента при организации работы флота последовательными рейсами определяется спецификой данной формы судоходства. Помимо обычных функций трампового агента на него возлагается и часть функций, присущих исключительно линейным агентам.

Перевозка массовых грузов последовательными рейсами осуществляется судовыми партиями. Для обеспечения полной загрузки судов, наряду с основными объемами массовых грузов, привлекаются также различные виды грузов сопутствующего направления. Привлечение грузов для полной комплектации является непосредственной задачей агента. Таким образом, генеральный агент при работе флота последовательными рейсами выполняет функции брокера, в отношении груза для доукомплектации, в отличие от линейного агента, занимающегося привлечением грузов для линии в целом.

Хотя заключение генерального контракта на перевозку массовых грузов осуществляется в основном непосредственно между отправителем и перевозчиком, однако, в отдельных случаях агент может также выступать в качестве посредника при заключении контрактов. При работе флота последовательными рейсами генеральный агент также принимает на себя заботу о грузах в морском порту, т.е. осуществляет внешнюю экспедицию. Транспортировку же груза от изготовителя до морского порта, т.е. внутреннюю экспедицию, осуществляет экспедитор отправителя (фрахтователя).

Юридической основой отношений между судовладельцем и агентом служит договор о морском агентировании или, как принято его называть, агентское соглашение. Договор морского агентирования отождествляется с договором представительства, посредничества, комиссии или поручения (гражданское, торговое и морское право ряда стран). Главной целью договора является обеспечение морской хозяйственной деятельности судовладельца.

Через посредничество агента судовладелец вступает в деловые отношения с многочисленными третьими лицами в различных областях коммерческой деятельности. К ним можно отнести договоры на перевозку членов экипажей, грузов, пассажиров, буксировку, лоцманскую проводку, стивидорное обслуживание, снабжение, страхование и т.д.

Как правило, договор заключается в письменной форме. Нередко заключение производится заочно, путем обмена телексами и факсами. Многие судовладельцы, как и крупные агентские компании, имеют собственные

проформы агентских договоров, которые они рекомендуют при заключении договора на агентирование.

В практике международного судоходства применяются следующие виды агентских соглашений:

- Соглашение на портовое агентирование. (Применяется в основном для портового агентирования трамповых судов).

- Соглашение на агентирование линии. (Заключается линейными судовладельцами с агентом линии).

- Соглашение на генеральное агентирование. (Представляет исключительное право агенту на агентирование всех судов принципала в зоне действия агента. Оно дает широкие полномочия по всем вопросам обслуживания судна, груза, экипажа, парка оборудования, а также по бронированию грузов, инкассации фрахтовой выручки и другим коммерческим операциям).

Генеральный агент имеет право по согласованию с принципалом делегировать часть своих полномочий другим агентам (субагентам). В этом случае он заключает с ними соглашение на субагентирование и несет перед принципалом ответственность за деятельность субагентов.

Довольно полное определение традиционных обязанностей морского агента, отвечающее практике современного морского судоходства и интересам национальных судовладельцев, содержится в типовом агентском соглашении.

Проформа этого агентского соглашения включает в себя следующие основные разделы:

1. Предмет договора.

2. Обязанности агента. (Общие обязанности. Агентское обслуживание судов судовладельца).

3. Обязанности судовладельца.

4. Субагенты и другие поднаниматели.

5. Финансовые обязанности. (Фрахт. Дисбурсментские счета).

6. Ответственность сторон.

7. Арбитраж.

8. Срок действия.

9. Приложение (аддендум).

Характерной особенностью данной проформы является ее универсальность, поскольку данное соглашение охватывает как трамповые суда, принадлежащие судовладельцам или зафрахтованные, так и линейные суда регулярных линий.

Рассматривая агентское обслуживание судов, работающих последовательными рейсами, учитывая при этом однотипность повторяющихся рейсов и значительную продолжительность контрактного периода, наиболее целесообразным является заключение между судовладельцем и агентом генерального соглашения на агентирование. Длительная совместная работа, а также поручаемые агенту большие объемы работы стимулируют у агента интерес к сотрудничеству с тем или иным судовладельцем. В процессе продолжительной совместной работы складываются прочные деловые отношения на основе взаимного опыта работы. Назначение судовладельцем одного агента для обслуживания своих судов дает возможность судовладельцу (если государством не установлены ограничения) получить скидки с агентского вознаграждения и требовать наиболее эффективной обработки и обслуживания своих судов.

При заключении генерального соглашения на агентирование флота, работающего последовательными рейсами, особенности договора проявляются в следующем.

В пункте, посвященном предмету договора, указывается на то, что судовладелец назначает агента генеральным агентом своих судов, работающих последовательными рейсами в портах, объявленные в генеральном контракте. В соглашении указываются и порты, обусловленные генеральным контрактом и попадающие в зону действия агента.

При описании обязанностей сторон, помимо общих обязанностей агента, характерных для отношений между агентом и принципалом, указываются и обязанности, возлагаемые на агента при работе флота последовательными рейсами. Наряду с традиционными обязанностями морского агента, на генерального агента при перевозках последовательными рейсами возлагается: бронирование грузов для полной комплектации; принятие груза на склад до прихода судна; наем стивидорных бригад вне зависимости от записей в контрактах; регулярное предоставление отчетов судовладельцу о прибытии судов, их позиции и перспективе, а также важных или особых происшествиях, связанных с судами, грузом и командой; ведение учета предъявленного к перевозке и фактически погруженного груза (эти данные будут использованы судовладельцем по окончании квартала при сверке данных о выполнении обязательств генерального контракта, заключенного между судовладельцем и отправителем груза).

На судовладельца возлагается обязательство в ежемесячном предоставлении агенту информации в виде выписки из месячных графиков работы флота с указанием планируемой расстановки флота на месяц, количества груза и получателей. Помимо этого судовладелец обязан: обеспечивать агента своевременной и подробной информацией, включая заявки на снабжение и услуги, за трое суток до прихода судна в порт; обязать капитанов судов информировать агента о приходе в порт с указанием цели захода, рода груза, наименования экспедитора, фрахтователя, перечня заявок не менее чем за 72 часа до прихода судна; обязать капитанов судов подавать нотисы за 72, 48 и 24 часа до прихода судна в порт (если время перехода до порта меньше указанного, то нотис подается по выходу судна из предыдущего порта); оплачивать проформу дисбурсментского счета, с предоставлением банковского документа о переводе денежных средств, до отхода судна из порта; выполнять все правила и обычаи, установленные в портах; оплачивать все оказанные услуги, заказанные капитаном судна и (или) судовладельцем по существующим тарифам.

В пункте, оговаривающем действия агента по субагентированию, отмечается, что агент уполномочен назначать субагента в порту, где не имеет своего представительства или филиала, на аналогичных условиях данного договора. Агент несет полную ответственность перед судовладельцем за работу назначенного им субагента.

В пункте договора, посвященном порядку расчетов, отмечается, что судовладелец оплачивает проформу дисбурсментского счета до отхода судна из порта. Расчеты за оказанные услуги агентом, включая агентское вознаграждение, производятся по счетам агента с подтверждающими документами, акцептованными капитаном судна по действующим прейскурантам, тарифам и расценкам береговых предприятий и организаций.

Агент составляет дисбурсментский счет по каждому судозаходу, включая свои услуги и услуги других организаций, который высылает в адрес судовладельца в течение установленного срока после отхода судна, и

ежемесячно предоставляет судовладельцу акт сверки взаиморасчетов. Возникающая задолженность по оплате расходов по судозаходу должна быть оплачена судовладельцем в течение 20 банковских дней после получения окончательного дисбурсментского счета и всех подтверждающих документов. В случае задержки в оплате счетов, за каждый просроченный день судовладелец оплачивает агенту штраф в размере 0,1% от суммы задолженности. Агент предпринимает все меры для уменьшения портовых сборов и предоставления дополнительных скидок для судов судовладельца.

Агентское вознаграждение определяется согласно разработанной методике расчета ставок агентского вознаграждения при работе флота последовательными рейсами [5].

При описании ответственности сторон отмечается, что агент несет материальную ответственность за убытки, причиненные судовладельцу неисполнением или ненадлежащим исполнением своих обязанностей по договору, в размере причиненных судовладельцу убытков.

Судовладелец несет материальную ответственность за убытки, причиненные агенту вследствие ненадлежащего выполнения своих обязанностей по договору и несвоевременной оплатой счетов или необоснованным отказом в оплате, в размере причиненных агенту убытков.

Описание порядка разрешения споров включает положение о том, что стороны обязуются разрешать все споры, возникающие по договору, путем переговоров, результаты которых оформляются двухсторонними протоколами. В случае не достижения соглашения сторон, все возникающие из договора споры рассматриваются в Морской Арбитражной Комиссии при Торгово-Промышленной Палате по месту истца.

Срок действия договора, порядок его изменения и расторжения, как правило, включает положение о том, что договор вступает в силу с момента его подписания и действует в течении указанного срока, если не будет направлено уведомление о прекращении его действия одной из сторон в письменном виде не менее чем за 1 месяц до расторжения договора.

С момента вступления в силу договора, изменение его условий возможно только по взаимному соглашению сторон и должно оформляться подписанием нового договора или дополнений в установленном порядке.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, в результате настоящего исследования определены условия генерального контракта при работе флота последовательными рейсами, которые служат базой для определения его деталей на основе предложенной проформы. Также установлена договорная основа взаимоотношений судовладельца со сторонними по отношению к проекту участниками, в качестве которых выступают агентские компании. Таким договором является агентское соглашение с разработанной соответствующей типовой проформой. В дальнейшем целесообразно накопление опыта и приложение предложенных подходов к составлению договоров с целью уточнения отдельных положений с позиций практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лапкин А.И. Организация и управления работой флота последовательными рейсами. Одесса: ОГМУ, 2000. – 200 С.
2. Бушуев С.Д., Морозов В.В. Управление закупками в проектах: в 2 т./ Украинская ассоциация управления проектами. – К.: УкрИНТЭИ, 1999. – Т.1. –188 с.
3. Бушуев С.Д., Морозов В.В. Управление закупками в проектах: в 2 т./ Украинская ассоциация управления проектами. – К.: УкрИНТЭИ, 1999. – Т.2. –196 с.

4. Bes` Chartering and Shipping Terms / Eleventh edition by Norman J. Lopes / - London: Barker & Howard Ltd, 1992. – 641 p.
5. Лапкин А.И. Особенности агентирования при выполнении проекта организации работы флота последовательными рейсами. – В кн.: Методи та засоби управління розвитком транспортних систем. / Зб. наук. праць. Вип.2. – Одеса: ОДМУ, 2001. – С.169 –175.
6. Керівництво з основ проектного менеджменту. – Інститут проектного менеджменту, PMI, Four Campus Djulevard Newtown Square, 1999. – 197 с.
7. Управление проектами / Под общей ред. В.Д. Шапиро. – СПб: “ДваТри”, 1996. – 610 с.
8. Луговцов А.Ф, Маслов Г.А. Агентирование морских судов. – М.: Транспорт, 1988.–207с.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2003 р.