

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ МОРСКОГО АГЕНТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ.

Ярмолович Д.Ю., аспирант

*Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований
НАН Украины, г.Одессы*

В Советском Союзе агентированием имели право заниматься две государственные компании. «Инфлот» обрабатывал суда под иностранным флагом, «Трансфлот» – суда под флагом СССР. Рынок был полностью монополизирован и вопрос о конкуренции не поднимался. После распада Советского Союза и объявления Украиной независимости организовалось большое количество частных агентств. Все агентства были обязаны взимать агентское вознаграждение с судовладельцев по единому тарифу [1]. Это означало, что агентское вознаграждение должно быть одинаковым для всех агентств. В этом случае конкуренция заключалась в предоставлении услуг более высокого качества, точном соблюдении сроков выполнения услуг, расширении объема этих услуг. Обычно предоставлялась дополнительная информация, больший объем услуг.

Традиционное для последнего десятилетия преобладание предложения тоннажа над предложением грузов в трамповом судоходстве привело к тому, что агентов в портах захода стал номинировать фрахтователь, условие «СНАВЕ» (агент назначается фрахтователем) встречается в большинстве современных рыночных предложений. Только востребованный, как правило, специализированный тоннаж (суда для перевозки тяжеловесного оборудования, специализированные суда для перевозки опасных (военных) грузов, суда кабелеукладчики) настаивают на своем агенте в портах захода. Чаще всего выбором агента занимается не сам фрахтователь, а его брокер, с которым представителю агентской компании и приходится вести переговоры. В таких переговорах агенту приходится доказывать свои преимущества именно брокеру, иногда даже предлагать ему комиссионное вознаграждение. Благоприятное впечатление производит наличие международных сертификатов, значительное количество сотрудников, наличие филиалов в других портах, продолжительность работы на рынке агентирования, рекомендации крупных компаний.

В последние годы все более важную роль в выборе агента играет терминал, обрабатывающий груз. Мнение терминала, даже расположенного на арендованных у порта территориях, имеет решающее значение. Находясь в договорных отношениях с грузоотправителем, фрахтователем, грузополучателем он имеет возможность направить всем отзывы о качестве работы агента. Имея свой интерес в назначении агента, терминал может составить негативный отзыв, отказать агенту в предоставлении достоверной информации о подходе, наличии и состоянии грузов, затруднить документооборот. Такие терминалы как «Новик», «Гамма Трансбан» в п.

Ильичевск, «Новолог», «Металзюкрейн» в п. Одесса постоянно оказывают давление на фрахтователей, предлагая услуги своих дочерних агентских компаний.

Получившая законодательную базу в 2013 году приватизация причалов [2], портового оборудования, районов и целых портов, строительство новых терминалов, появление большого количества частных причалов постепенно привело к монополизации рынка услуг в морской отрасли – перевалка, агентирование, экспедирование, услуги таможенного брокера все переходит в одни руки на каждом терминале. На терминале «ТИС» в п.Южный работает агентство «АТИС», на терминале «НИКАТЕРА» в п.Николаев, – агентство «НИКМАРА», на причалах компании «НОВИК» в п. Ильичевск агентство «НОВИК», на терминале «АВЛИТА» в п.Севастополь агентство «АВЛИТА», на терминале «ИЗТ» в п. Ильичевский рыбный работает агентство «КАСКАД».

Частная компания-владелец терминала может отказать компании конкуренту в выдаче пропусков на свою территорию, не давать информации о накоплении груза, о ходе погрузки/выгрузки, предоставлять преимущественные права на постановку к причалу судам под агентированием своего агента. У судовладельца остается единственная возможность – номинировать рекомендованного терминального агента.

Не имея официальной возможности влиять на фиксированную ставку агентского вознаграждения, «карманные» агенты подтверждают завышенные счета от «сторонних» поставщиков услуг на терминале – швартовных бригад, охраны, буксиров, дополнительных услуг стивидоров по штивке, укладке груза. Судовладелец, лишенный возможности поручить проверить правильность счетов протектинг агенту, вызвать сюрвейера для получения им достоверной информации вынужден оплачивать эти услуги. Часть дополнительных средств, полученных таким путем, может возвращаться судовладельцу в качестве «скидки» с агентского вознаграждения.

Очевидно, что любая монополия вредит потребителю, лишая его возможности выбора и позволяя монополисту навязывать свои условия, снижать качество услуг. С точки зрения морской практики недопустимо, чтобы услуги экспедитора, призванного защищать интересы грузоотправителя и агента, защищающего законные интересы судовладельца [3] оказывала одна и та-же компания.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Петров И. М., Виговский В.А. Агентирование морских судов: теория и практика. Учебное пособие. – Черновцы: Книги- XXI, 2005.- 496 с.
- 2.Чкаловец В.Н. Современные принципы управления и организации в морских портах. – Одесса ОНМУ2000– 36 с.
- 3.Кодекс торгового мореплавания Украины.- Изд.неофиц.: Печ. с изд. «Ведомости Верховного Совета Украины», 1995.- № 47-52, ст. 349 – Одесса: МП Латстар, 1999. – 128 с.