

УДК 338.47:656.07
JEL L20, R44

КОТЛУБАЙ О.М.

д-р екон. наук, проф.

заст. директора з наукової роботи

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Французький бульвар, 29, м. Одеса, Україна, 65044

E-mail:tkf@ukr.net

ЛИПІНСЬКА О.А.

д-р екон. наук, ст.наук.співроб

провідн. наук. співробітник

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАНУ

Французький бульвар, 29, м. Одеса, Україна, 65044

E-mail: alenalip@ukr.net

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК АГЕНТІВ ВАНТАЖОВЛАСНИКА

У статті розглядаються особливості діяльності транспортно-експедиторських підприємств, які знаходиться у правовому полі як агент принципала. Піднімаються питання щодо економіко-правових відносин між агентом-експедитором та принципалом - споживачем його послуг. Наведено приклади неординарних підходів до реалізації цих відносин та приклади судових висновків щодо розв'язання спірних питань.

Ключові слова: *транспортно-експедиторське підприємство, експедитор, відповідальність експедитора, агент, принципал.*

KOTLUBAY O.,

Dr.Sc. (Economics), Prof.

Deputy Director for Research

Institute Of Market Problems And Economic&Ecological Research of the

National Academy Of Sciences Of Ukraine

Frantsuzskiy Boulevard, 29, Odessa, Ukraine

E-mail:tkf@ukr.net

LYPYNSKA O.

Dr.Sc. (Economics), SR

Leading Researcher

Institute Of Market Problems And Economic&Ecological Research of the

National Academy Of Sciences Of Ukraine

Frantsuzskiy Boulevard, 29, Odessa, Ukraine

E-mail: alenalip@ukr.net

ECONOMIC AND LEGAL PRINCIPLES OF FORWARDING COMPANIES AS CARGO AGENTS

The article deals with the peculiarities of the activity enterprises of transport-forwarding, which are in the legal field as the principal of the principal. Examples are given when the forwarding-agent delegates his responsibilities to the sub-agent, then the specifics of distributing responsibility between the agents. The rationale will be for the need to consolidate forwarding agents into multinational organizations that operate in different countries and assume responsibility for a separate company in its composition. Questions are raised about the economic-legal relations between the forwarding agent and the principal, as the consumer of his services. And also it is considered on real examples of the occurrence of force majeure circumstances and their consequences. It is substantiated that the duty to comply with the client's instructions stems from the very nature of the relationship between the manager (client) and the agent, but there is a principle that the agent cannot be accused of having acted improperly if his interpretation of the

ambiguous instruction was reasonable provided Such actions. Examples of extraordinary approaches to realization of relations between a client and an agent-forwarding agent in the system of the general law and examples of court opinions on the resolution of controversial issues are given.

Key words: freight forwarding enterprise, forwarding agent, forwarding agent, agent, principal

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Коли експедитор діє як агент, він повинен в першу чергу дбати про виконання своїх зобов'язань перед клієнтом, який, у даному випадку, виступає у ролі принципала. Велика частина таких зобов'язань зафіксована в положеннях загального права про агентську діяльність або положеннях цивільного права про дії за дорученням. У експедиторській діяльності ці зобов'язання є не більше скрутними, ніж в будь-який інший. Відмінності полягають лише в контексті.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Дослідження цих питань описано Питером Джонсоном [3], в Україні займаються цим юристи [4], але економічні наслідки вносять деякі корективи і це відображено у [2].

Формулювання цілей дослідження. Розгляд підприємства транспортно-експедиторських діяльності як агента вантажовласника у економіко-правовій галузі та встановлення обмеження відповідальності агента-експедитора.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Фундаментальною рисою відносин між агентом і принципалом є те, що агент знаходиться під контролем принципала. Якщо елемент контролю відсутній, то експедитор вважатиметься незалежним підрядником. З цього приводу, наприклад, Канадський енциклопедичний довідник, юридичне видання, висловлює різницю між двома цими ролями в такий спосіб: "Агент не є повністю незалежним від контролю або втручання іншої сторони (принципала, - авт.), оскільки він зобов'язаний здійснювати свої повноваження відповідно до законних інструкцій, виданими йому його принципалом. Незалежний підрядник зовсім не залежить від будь-якого контролю або втручання, і його зобов'язання, головним чином, полягають у тому, щоб був досягнутий певний результат, при цьому підрядник використовує свої власні кошти для досягнення цього результату".

Принципал знаходиться в такому положенні, яке дозволяє йому контролювати як результат, так і засоби його досягнення, видаючи агенту певні інструкції. З цієї причини суди не накладають на агентів особливо обтяжливу відповідальність.

Експедитор не має генеральної довіреності на те, щоб діяти від імені свого клієнта. Без спеціальної угоди з клієнтом експедитор не може приймати на себе відповідальність за дії, пов'язані з експедицією вантажу, просто тому, що ці дії мають сенс, вважаються розумними. Якщо що-небудь буде зроблено неправильно, клієнт матиме повне право пред'явити експедитору претензію за те, що той діяв без отримання інструкції.

Дуже часто експедитор повинен скористатися послугами інших, або іноземних експедиторів. Клієнт може понести втрату, збиток в результаті помилки такого експедитора, обраного експедитором-агентом. Одна з ситуацій, що найбільш часто зустрічаються - передача вантажу, який прийнятий до експедиції на умовах COD (оплата по прибутку), без отримання відповідної грошової суми може призвести до відповідальності експедитора-агента у тих випадках, коли експедитор прийняв на себе точно виражене зобов'язання досягти певного результату, за який експедитор буде нести відповідальність. Так, наприклад, експедитор, який видав FCT (сертифікат експедитора на перевезення), приймає на себе зобов'язання доставити вантаж до місця призначення, що розташоване за кордоном. Якщо його закордонний колега зробив помилку при здійсненні доставки, експедитор буде нести відповідальність.

Клієнти, зрозуміло, очікують, що експедитор-агент буде нести відповідальність за дії його зарубіжних колег у всіх випадках. Крім того, сам клієнт не вступає у відносини з закордонним експедитором і не має способу проконтролювати його дії. Однак мали місце судові розгляди подібних випадків, що сприяли захисту інтересів експедитора. Якщо клієнт попереджений або усвідомлює, що експедитор-агент не може виконати всі необхідні послуги самостійно, то судові органи в системі загального права, як правило, встановлять, що експедитор-агент має право делегувати свої зобов'язання суб-агенту. Для такого делегування експедитору-агенту не обов'язково отримувати у свого клієнта чітко вираженого дозволу.

Отримавши делеговані йому повноваження, зарубіжний експедитор вступає в договірні відносини з клієнтом. Претензія клієнта про порушення зобов'язань буде в даному випадку пред'явлена закордонному експедитору, а не експедитору-агенту, з яким мав справу клієнт. Хоча цей

принцип здається особливо важливим, на практиці його дія сильно обмежена комерційними реаліями експедиторської справи.

Багатонаціональні експедиторські організації, що здійснюють свою діяльність в різних державах, через різні корпоративні організації, приймають на себе відповідальність за окреме підприємство в своєму складі. Багато експедиторів надають міжнародну рекламу своїх послуг під корпоративною назвою, щоб справити враження компетентності та відповідальності. Такі об'єднання втрачуть свій престиж, якщо кожен експедитор, хто входить в їх склад не стане приймати на себе відповідальність за дії будь-якої дочірньої компанії об'єднання.

Аналогічно, якщо експедитори об'єднують свої сили з зарубіжними колегами, щоб запропонувати клієнту спільні послуги, вони можуть знайти певні комерційні переваги в загальній відповідальності підприємства. Такі експедитори можуть також нести відповідальність як партнери.

Як і будь-який агент, експедитор приймає на себе певні зобов'язання по відношенню до свого принципала. Багато з цих зобов'язань виникають в результаті видачі експедитору окремих доручень. Інші зобов'язання, як, наприклад, обов'язок виявляти розумну обережність при виконанні доручення, випливають з взаємовідносин агента і принципала.

Вираз "розумний" має на увазі компроміс між різноспрямованими інтересами. Найбільш очевидним є зіткнення інтересів при порівнянні рівня обслуговування і рівня цін. У експедиційній справі клієнти добре усвідомлюють, за що вони платять, однак коло діяльності експедитора не безмежне. Таким чином, завжди існує потенційна проблема з визначенням того, що клієнт повинен отримати за свої гроші. Судові органи зазвичай не є особливо сприйнятливими до скарг на те, що експедитор отримав суму, недостатню для того, щоб прийняти всі запобіжні заходи, про що експедитору слід пам'ятати, призначаючи розцінки на свої послуги.

При прийнятті рішення про те, чи можна назвати ті чи інші дії розумною обережністю, суд буде розглядати ступінь ризику, розмір втрати або збитку, чи мали вони місце насправді, і які витрати із забезпечення запобіжних заходів дозволили б запобігти втрату або шкоду. Якщо втрата була катастрофічною, а сума, необхідна для запобігання цієї втрати, - малою, то швидше за все, суд визнає, що експедитор, який повинен проявляти розумну обережність, мав би вжити необхідних заходів.

Перед судом матиме вагу і загальна практика експедиції. Якщо інші експедитори зазвичай діють так, як діяв відповідач, то подібна практика буде визнана розумною. Однак ми живемо в світі, де прогрес є одним з фактів життя. Експедитор не може бути звільнений від обов'язку використовувати найкращі з можливих дій чи процедур лише тому, що інші представники галузі їх не використовують. Суд в будь-якому випадку вільний вважати, що розумна обережність вимагає більшого, ніж просте дотримання стандартної практики дій, прийнятої на ринку.

Експедитори часто заявляють як захист від претензії, що дії, які могли б запобігти втраті вантажу або збитку для вантажу, не були частиною їх повноважень. Якщо ця заява справедлива, то питання про розумну обережність не розглядається. Тоді причиною збитку або втрати є упущення клієнта, який повинен був захистити свої власні інтереси.

Наприклад, міжнародні транспортні конвенції містять положення про те, що офіційне пред'явлення претензії має бути зроблено в певний період часу. Якщо такого не відбувається, перевізник звільняється від будь-якої відповідальності. Часто перевізники йдуть на збільшення терміну, протягом якого можна пред'явити претензію, для того щоб залишити можливість детального розслідування претензії і щоб уникнути витрат на юридичні процедури, розпочаті з метою залишити за собою право на оскарження. Отже виникає питання: хто повинен запропонувати перевізнику збільшити термін подачі претензії: експедитор, який організує перевезення, або власник вантажу, який може зазнати втрат? Якщо практика попередніх дій даного експедитора включала запити до перевізника про збільшення терміну подання претензії, то повноваження експедитора, ймовірно, поширюються і на те, щоб робити такий запит в кожному випадку. Якщо у експедитора не було раніше практики подібного запиту, то клієнт повинен сам захистити свої інтереси. Практика експедитора, навіть якщо вона не відома даному конкретному клієнтові, може визначати межі його повноважень і, таким чином, його службові обов'язки.

Експедитор, який прийняв на себе зобов'язання виконати певну дію з вигодою для свого клієнта, повинен діяти у відповідності з цим зобов'язанням, навіть якщо виконання його виявиться значно важчим, ніж це уявлялося експедитору. Обставини можуть змінюватися, тому не завжди в

інтересах клієнта буде буквально дотримання експедитором тексту виданої раніше інструкції. Експедитор, який дотримується такого порядку дій, які було визнано розумними з урахуванням обставин, що змінилися, повинен бути звільнений від відповідальності, навіть якщо він діяв, не отримавши попередньо нові інструкції від клієнта. Однак, як це стверджує закон, експедитор ризикує бути звинуваченим в невиконанні інструкцій.

При виникненні і впливі обставин непереборної сили (або форс-мажорних обставин) експедитор повинен намагатися виконати суть виданого йому доручення. Щоб відвести від експедитора звинувачення у відступі від отриманих конкретних інструкцій, в деяких національних стандартних умовах співпраці міститься пункт, згідно з яким експедитор отримує повноваження на зміну своїх дій при настанні непередбачених обставин. Оскільки даний пункт надає експедитору певну свободу дій, експедитор, якщо обставини змінилися, повинен спробувати в будь-якому випадку спочатку отримати нові інструкції від свого клієнта, а якщо на це в силу причин, що виникли не залишається часу? Виникає свого роду тимчасової «провал», коли з одного боку експедитор має можливість скоротити втрати клієнта, а з іншого, відступивши від його інструкцій, ризикує отримати ухвалу суду про їх свідоме ігнорування з усіма наслідками, які з цього витікають. В середині 90-х років мав місце випадок, коли українська компанія «Торговий Комерційний флот», яка була генеральним агентом-експедитором швейцарсько-італійської компанії «АДЖІНСВІССІТАЛ» здійснювала експедирування перевезення живих тропічних рослин в спеціальних контейнерах з парусиновим верхом з портів Північної Африки до Одеси і далі до Туркменістану, де АДЖІНСВІССІТАЛ будувала палац президента Ніязова. За умовами будівельного контракту, що враховував погодні умови на традиційному маршруті проходження вантажу, час перевезення визначався кінцем березня - початком квітня, коли температура повітря на шляху проходження вантажу не повинна була бути нижче (- 10) градусів за Цельсієм. Однак, у зв'язку зі скупченням поїздів на традиційному маршруті, шлях проходження потягу був змінений і фактичний маршрут пройшов набагато північніше традиційного, про що експедитор був повідомлений вже в процесі руху поїзда. Експедитор довів ці відомості до вантажовласника, на що останній дав інструкцію зупинити подальший рух. Оскільки поїзд в цей час знаходився в самій північній точці маршруту, експедитор всупереч інструкції власника вантажу розпорядився навпаки прискорити рух. В результаті декілька рослин загинуло і частина отримала різні пошкодження, а експедитор був звинувачений в невиконанні інструкцій і нанесенні власнику вантажу збитку на значну суму. Зрештою експедитору в процесі судових розглядів вдалося довести, що інструкції власника вантажу привели б до повної втрати всього вантажу і таким чином експедитором були вжиті всі заходи для того, що б врятувати майно власника вантажу хоча і частково. Проте, тривалий судовий розгляд завдало експедитору певний матеріальний і моральний збиток (банківська гарантія, оплата послуг адвокатів і т.п.), який так і не було відшкодовано.

Обов'язок дотримуватися інструкцій клієнта впливає з самої суті відносин між керуючим (клієнтом) і агентом. Як уже згадувалося, суттєвою рисою цих відносин є те, що експедитор знаходиться під контролем клієнта. Але існують такі обставини, коли експедитор для здійснення розумних дій може відступити від інструкцій клієнта без видимого збитку для останнього. Так, у багатьох випадках морські (океанські) перевезення на судах компаній-аутсайдерів можуть виявитися більш зручними для потреб клієнта. Час відплиття і маршрут можуть краще відповідати вимогам своєчасної доставки даного вантажу. Вартість фрахту може бути меншою незалежно від кількості. Однак якщо клієнт дає вказівку про перевезення вантажу судном компанії, що входить в лінійну конференцію, експедитор не може відправити вантаж на судні компанії-аутсайдера.

Ще одна проблема полягає в тому, що інструкції, видані клієнтом, можуть бути недостатньо ясними. Існує принцип, згідно з яким агент не може бути звинувачений в тому, що він діяв неправильно, якщо його інтерпретація двозначної інструкції була розумною. Агент цілком може дати інструкції зовсім не ту інтерпретацію, яку мав на увазі принципал, коли видавав її. Цей принцип повинен узгоджуватися з обов'язком вищого порядку - обов'язком діяти розумно. Будучи професіоналом, експедитор, швидше за все, може без праці визначити, що інструкція, видана йому клієнтом, є неповною або неясною. Частиною професіональних обов'язків експедитора є обов'язок звернути увагу клієнта на цю ситуацію, якщо час дозволяє зробити це. Якщо експедитор не зробить цього, він може піддати себе ризику, якщо невірно розшифрує наміри свого клієнта.

Якщо, незважаючи на всі зусилля, експедитор не може виконати дане йому раніше доручення, то він повинен проінформувати про це клієнта і отримати у нього подальші інструкції. В системі

загального права неможливість виконати агентську угоду часто описується як обставини непереборної сили. В системі цивільного права неможливість найчастіше описується терміном "форс-мажор", який отримав широке вживання. Сьогодні існує велика кількість юридичних публікацій, спеціально присвячених цій темі, тому не будемо зупинятися на ній окремо.

Блокада Суецького каналу в 1956 році призвела до того, що в багатьох слуханнях судових процесів того часу цю форс-мажорну обставину здебільшого не було використано для захисту інтересів відповідача. Так, позивачі стверджували, що перевезення мало продовжуватись на судні, яке пішло б в обхід африканського континенту. Відповідачі, навпаки, стверджували, що передбачене перевезення повинно було здійснюватися через Суецький канал, по маршруту, додержуватися якого під час виконання перевезення було неможливо. Як правило, суди приймали рішення про те, що в даному випадку відповідач не може отримати виправдання з посиланням на форс-мажор, так як вантаж в будь-якому випадку повинен бути доставлений. Додаткові витрати і затримка доставки через рух судна в обхід африканського континенту не можуть служити обставинами, що не дозволяють виконати договір.

Під час кризи в Перській затоці ООН ввела ембарго на доставку вантажів в багато портів затоки. Експедитори, які раніше найнялися на організацію перевезення вантажу в ці порти, були звільнені від прийнятих зобов'язань на підставі настання форс-мажорних обставин. Якщо експедитори видавали накладну FBL, то вони могли захистити свої інтереси на підставі пункту 6 FBL [2].

Розглянемо ситуацію, що виникла з експедитором, який хотів скористатися послугами компанії-аутсайдера, але отримав від клієнта інструкцію використовувати для перевезення вантажу тільки судно лінійної конференції. Припустимо, що клієнт видав цю інструкцію деякий час тому. Припустимо далі, що на момент видачі інструкції не існувало послуг компаній-аутсайдерів (тобто, всі морські перевізники були учасниками лінійної конференції), так що експедитор виконав би інструкції клієнта, звернувшись до будь-якого морського перевізника. Такі гіпотетичні ситуації дозволяють виділити ще одну сторону обов'язків експедитора. Експедитор в своїх діях повинен зберігати лояльність по відношенню до клієнта і в будь-якому випадку ставити інтереси клієнта на перше місце. Зі зміною обставин (наприклад, з появою послуг компаній-аутсайдерів) експедитор повинен привернути увагу клієнта до цих змін і зажадати нові інструкції.

Одним із наслідків зобов'язання зберігати лояльність є правило про таємні доходи. Агент не може отримати дохід від агентської діяльності без згоди на те принципала. Агент повинен довести, що його принципал знає як суму, так і обставини отримання доходу і згоден на те, щоб агент залишив цю суму собі. Одним із наслідків з цього принципу є те, що експедитор не має права залишити собі ті гроші, які повернув клієнту перевізник після остаточного розрахунку за перевезення. Експедитор повинен записати такі платежі на рахунок свого клієнта.

У той же час існують такі види виплат, як, наприклад, комісійна винагорода, які експедитор за традицією залишає у себе. Наприклад, в деяких країнах лінійні конференції виплачують експедитору, якій букірує місце на судні, комісійну винагороду, що обчислюється як відсоток від суми фрахту. Іноді ці виплати служать компенсацією експедитору за надані їм послуги, наприклад, за видачу вантажосупровідної документації. Зазвичай ці виплати дуже невеликі. Лінійні конференції виплачують комісійну винагороду експедитору або агенту, букірующому місце, але ніяк не вантажовідправникам. Експедитори, як представники своєї галузі, повинні були часто вести переговори з організаціями, що представляють інтереси вантажовідправників, про отримання цих виплат. Суми таких виплат дуже малі по відношенню до загальної суми фрахту. Витрати по зарахуванню цих виплат на рахунок можуть бути цілком порівнянними з самими виплатами.

Будь-яке доручення, прийняте експедитором, є суб'єктом умов, на яких зазвичай здійснюється господарська діяльність. Утримання зазначених вище виплат експедитором є звичайною практикою. Подібні виплати не порушують правило про таємні доходи. Щоб виключити будь-які сумніви, в деяких стандартних умовах співпраці чітко вказано, що експедитору дозволяється утримувати у себе подібні виплати.

Експедитор рідко виступає в ролі професійного консультанта, проте він може часто допомогти своєму клієнтові радою. Іноді це буде рада, що стосується вирішення якогось загального питання, ніяк не пов'язаного з окремим дорученням, даним експедитору. Експедитор, що дає клієнтові поради, не може при цьому ухилитися від обов'язку виявляти розумну обережність тільки на тій підставі, що

за свої поради він не отримує плати.

В системі загального права існує відповідальність за недбалу заяву (твердження). Трьома складовими елементами для залучення до цієї відповідальності є наступні:

а) сторона, що зробила заяву (твердження), знала, що інша сторона стане покладатися на достовірність цієї заяви (затвердження);

б) сторона, що зробила заяву (твердження), володіє професією, умінням або заняттям, що дозволяють робити такі заяви;

в) сторона, для якої ця заява (твердження) було зроблено, може понести втрати в разі, якщо заява (твердження) виявиться невірним, і про цю обставину відомо у момент повідомлення цієї заяви (затвердження).

Ці елементи будуть присутні практично у всіх випадках.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, експедитор повинен виявляти розумну обережність і в тому, як він дає поради (робить заяви) своєму клієнту.

Це може здатися дивним, але при деяких обставинах експедитор може не мати права покладатися на свої стандартні умови співпраці, щоб обмежити або зняти з себе відповідальність за надані клієнту поради. Хоча експедитори і вважають таку обставину дещо вигаданою, вона є цілком реальною. Якщо надана експедитором рада не пов'язана ні з одним з фактично отриманих ним доручень, то немає ніяких договірних підстав для застосування стандартних термінів і умов співпраці. Намагаючись запобігти такому розвитку подій, юристи вносять в стандартні умови співпраці, наприклад, таке положення:

"Все і будь-які види діяльності [експедитора], складові його ділової активності, які здійснюються безоплатно або за винагороду, є суб'єктом застосування цих Умов".

Якщо в наявності був колишній порядок дій, експедитор має можливість посилатися на це положення в стандартних умовах співпраці. Експедитор повинен роз'яснити клієнту, що та чи інша інформація повідомляється йому за умови, що експедитор не відповідає за її точність. Щоб зняти з експедитора і цей ризик, в стандартних умовах співпраці більшості міжнародної асоціації експедиторів країн загального права існує положення приблизно такого змісту:

"Рада і інформація, видані компанією в будь-якій формі, призначаються тільки клієнту, і клієнт зобов'язується не пред'являти компанії претензій за втрату, збитки, витрати або збитки, що виникли в результаті того, що будь-яка інша особа здійснювала свої дії, покладаючись на дану раду або інформацію. За винятком деяких спеціальних доручень, рада і інформація, які не належать до інструкцій, отриманих компанією, надаються безоплатно без прийняття компанією відповідальності за них".

На жаль в українській практиці ці та інші корисні положення звільнення від відповідальності не знайшли достатнього практичного застосування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Canadian Encyclopedic Digest, Western : a Complete Statement of the Federal Laws of Canada and the Provincial Laws of Alberta, British Columbia, Manitoba and Saskatchewan as Derived from the Cases and Statutes / Robert W. Miller, Robert W. Miller (LL.B.) - Volume 11, Part 3 - Carswell Co., 1998 – 347 p.
2. Котлубай О.М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавання в Україні / О.М.Котлубай - Одеса: ППРЕД НАН України, 2004,– 453 с.
3. Jones P. FIATA Legal Handbook on Forwarding / Peter Jones, International Federation of Freight Forwarders Associations - Blais, 1991 – 178p.
4. Экспедиторские документы ФИАТА // Ассоциация Международных Экспедиторов "АМЕУ" - Електронне видання [режим доступу] - <http://baifby.com/page/39>
5. Ramberg J. The law of transport operators in international trade // Jan Ramberg - Norstedts Juridik, 2005 - 293p.

REFERENCES

1. Canadian Encyclopedic Digest, Western : a Complete Statement of the Federal Laws of Canada and the Provincial Laws of Alberta (1998), British Columbia, Manitoba and Saskatchewan as Derived from

the Cases and Statutes, Vol. 11, Part 3 Robert W. Miller, Robert W. Miller (LL.B.) Carswell Co., 347 p [in English].

2. Kotlubay O.M. Ekonomichni mehanizmy rozvytku tovgovelnogo moreplavannya v Ukraine [Economic mechanisms of maritime trade in Ukraine], Odessa: IPMEER, 2004, 453 p [in Ukrainian].

3. FIATA Legal Handbook on Forwarding (1991), Peter Jones, International Federation of Freight Forwarders Associations, Blais, 178p [in English].

4. Ekspeditorskie dokumenty FIATA [Forwarding documents FIATA], Association of International Forwarders "BAME", Electronne Vidanna [access mode]: <http://baifby.com/page/39> [in Russian].

5. Jan Ramberg The Law of Transport Operators in International Trade (2005) Norstedts Juridik, 293p [in English].