

ОЦІНКА СУДНОВЛАСНИКОМ ПРОПОЗИЦІЇ УКЛАДАННЯ УГОДИ ФРАХТУВАННЯ СУДНА НА РЕЙС

Вступ

Угода з фрахтування судна на рейс за сутністю є договором про виконання певного рейсу з перевезення визначеного вантажу між названими портами. Такий договір укладається між судновласником, який за сутністю угоди виступає перевізником вантажу, та фрахтувальником – особою, яка є вантажовласником або представляє його інтереси. Для останнього укладання фрахтової угоди є невід'ємною частиною реалізації угоди купівлі-продажу товару – продавець або покупець, залежно від умов поставки товару за договором його купівлі-продажу, має організувати та сплатити перевезення вантажу морським судном. Для судновласника виконання рейсу на умовах договору фрахтування є одним з основних видів діяльності, метою якої є, зрозуміло, отримання певного прибутку для забезпечення ефективності роботи флоту. Тож для нього вкрай важливим є ретельний підхід до оцінки пропозицій вантажовласників-фрахтувальників щодо укладання угоди фрахтування судна на рейс.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

У більшості публікацій, присвячених процесу укладання фрахтової угоди, названий процес подано як перемовини між судновласником і фрахтувальником щодо торгування окремих позицій договору фрахтування судна на рейс. Такий підхід до фрахтових операцій є характерним як для вітчизняних [1–4], так і для іноземних робіт [5–10]. Автори акцентують увагу на переліку умов пропозиції з фрахтування судна, за якими можливі торгування, та прийнятних для кожної із сторін формулюваннях [1, 4, 5, 6, 8], наголошують на можливих наслідках (у вигляді відповідальності та витрат) за згоду укласти договір рейсового фрахтування на запропонованих умовах та їх формулюваннях [2, 3, 7, 9, 10]. Більшість названих публікацій цілком доречно розглядають умови фрахтової угоди з позицій обох сторін, адже факт її укладання є дійсно компромісом судновласника і фрахту-

вальника щодо певних умов виконання рейсу та сплати фрахту.

Послідовність дій за наявності намірів укладання угоди (наразі у доволі узагальненому вигляді) можна знайти у керівництвах [11–12], у той час як формалізацію процесу залучення судна до перевезення вантажу як укладання угоди з рейсового фрахтування суден подано у [13]. Названі публікації подають опис перемовного процесу, який передуює укладанню угоди, а інтереси сторін, що її укладають, залишились поза увагою укладальників та авторів. З позицій фрахтувальника першочерговим інтересом є оцінка можливостей виконання судном необхідного рейсу, алгоритм реалізації якого подано у [14]. Наразі фрахтувальник є лише однією стороною угоди, і її не буде укладено ніколи, доки на запропоновані умови не погодиться інша сторона – судновласник. У той самий час у численній кількості публікацій, присвячених укладанню договору фрахтування на рейс, інтереси судновласника зведено лише до згаданих вище міркувань загального характеру щодо прийнятності або неприйнятності певних формулювань умов, а також можливих ризиках та потенційному збільшенні витрат за згоди укласти угоду на тих чи інших формулюваннях. У певному сенсі поза увагою авторів названих робіт залишився попередній не менш важливий етап – вибір тих пропозицій, які потенційно можуть зацікавити судновласника, а увагу авторів, як згадано раніше, зосереджено безпосередньо на перемовному процесі.

Мета

За мету цієї статті покладено визначити основні інтереси судновласника щодо змісту пропозиції з укладання угоди рейсового фрахтування та сформулювати засади і критерії оцінки пропозицій з метою вибору із тих запропонованих, за якими має сенс переходити до подальшого етапу – перемовин.

Основний матеріал

Зазвичай, пропозиція фрахтувальника з укладання угоди фрахтування судна на рейс (оферта)

містить інформацію щодо роду вантажу, його орієнтовної кількості, портів завантаження та розвантаження, норм вантажних робіт та порядку рахування сталійного часу, ідеї фрахтової ставки: саме ці позиції є такими, що надають характе-

ристику рейсу (доволі узагальнену, щоправда) (рис. 1). Наразі саме вони є підставами для оцінки судовласником можливості подальшого розгляду оферти.

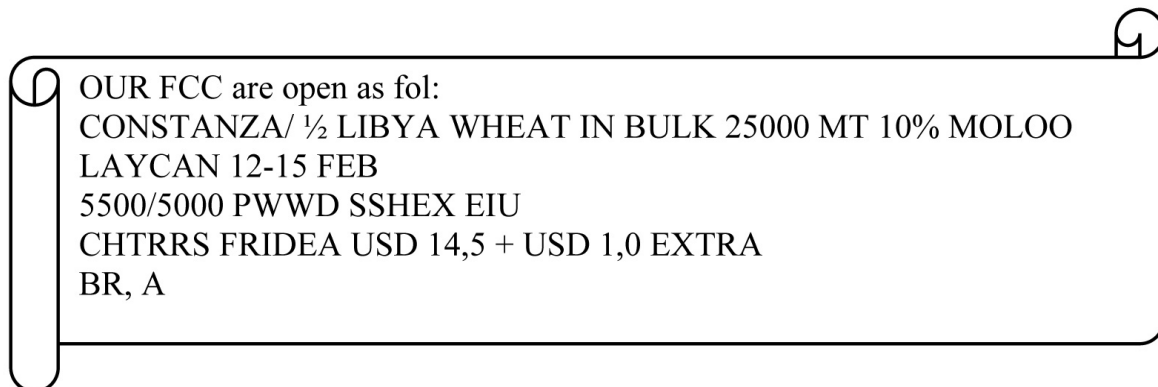


Рис. 1. Приклад змісту оферти фрахтувальника

Тож з інформації, яку наводять фрахтувальники у першій оферті, можна виділити чотири позиції, які дозволяють судовласнику співвіднести їх зі своїми «вихідними» по судну, прийняти оферту до розгляду або не розглядати її взагалі. Це рід та кількість вантажу, порт завантаження (якщо пропозиція передбачає прийом вантажу у декількох портах завантаження – перший з них), готовність вантажу. Слід зазначити, що поки оферта є умовною, за певними її формулюваннями можливим є торгування – кінцева позиція сторін, наразі більш деталізована у порівнянні із першою, зазначається лише у твердій оферті. Однак, за деякими формулюваннями навіть першої оферти торгування наразі не є можливим – це умови, пов'язані із родом і кількістю вантажу та портами завантаження і розвантаження.

Ключовою з умов оферти, власне якою визначається перше їх відсіювання, є рід вантажу. Зрозуміло, судовласника цікавлять пропозиції із вантажами, для перевезення яких судно власне пристосовано, виходячи із його типу та архітектурно-конструктивних особливостей. Придатність судна до перевезення певного вантажу є елементом мореплавності судна, відповідальність за яку покладено на судовласника. Тож відповідність роду вантажу архітектурно-конструктивному типу судна є першовихідним для подальшого розгляду оферти.

Кількість вантажу є другою позицією за вантажем, що вказується у оферті, яка представляє безумовний інтерес для судовласника. Зрозуміло, що як перевізник він зацікавлений у максимально можливому завантаженні судна. Така максимально можлива кількість вантажу, яку судно може безпечно перевезти у рейсі, обмежується його вантажопідйомністю. Таким

чином, судовласник розглядатиме оферти, у яких вантаж пропонується перевезти у такій кількості, яка потенційно забезпечить повне використання вантажопідйомності судна.

Зацікавленість судовласника у якомога коротшому переході судна у баласті (ідеально – у його відсутності взагалі) призводить до необхідності вибору тих пропозицій, де порт завантаження (перший, оскільки виконання рейсу може передбачати захід судна до декількох портів завантаження) розташований найближче порівняно із іншими пропозиціями до поточного місцезнаходження судна. Останнім, як правило, є останній порт розвантаження у попередньому рейсі. Торгування по портах не є можливим – формулювання портів завантаження і розвантаження є опцією фрахтувальника. До того ж, часто фрахтувальники можуть у оферті вказувати не конкретні назви портів (як, наприклад, на рис. 1 вказано порт завантаження), а обмежитися лише вказівками регіону/країни, де він розташований (як на тому самому рис. 1 позначено порт розвантаження).

З огляду на попередній рейс, що виконується судном, важливими є орієнтовні терміни його закінчення – адже судно має звільнитися від зобов'язань від попереднього рейсу у терміни, достатні (із врахуванням, за потреби, необхідності виконання переходу до порту завантаження за наступним рейсом) для того, щоб прийти до порту завантаження не пізніше, ніж дата канцелінг. Для фрахтувальника остання є фактично кінцевим терміном можливого прибуття судна у зв'язку із підготовленістю вантажу до відправлення. Звісно, дата канцелінг не має відношення до виконання вантажних робіт. Втім, зрозуміло, що вантажні роботи у будь-якому випадку, за будь-якої дати прибуття судна до порту завантаження у межах laycan,

мають початися негайно (з урахуванням витрат часу, пов'язаних із забезпеченням технічної та комерційної готовності судна до завантаження по прибуттю до порту).

Взаємозв'язок зазначених умов офери та інтересів і відповідальності судновласника за договором фрахтування судна на рис проілюстровано рис. 2.

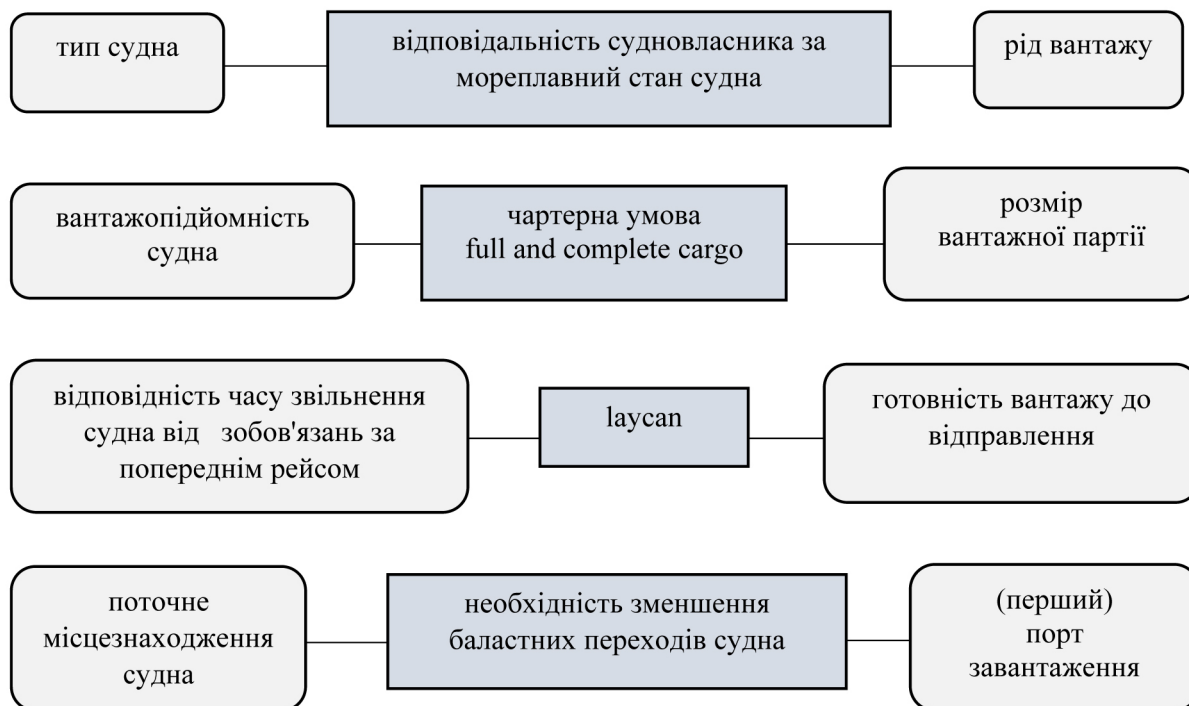


Рис. 2. Інтереси судновласника та умови офери фрахтувальника

Три останні позиції – розташування порту завантаження, готовність вантажу та кількість вантажу – вочевидь є умовами, за якими судновласник може піти на певні поступки (наприклад, знехтувавши неповним завантаженням судна або надавши перевагу рейсу із більш тривалим порівняно із іншими офертами переходом у баласті). На цьому етапі відсіювання оферт за названими трьома критеріями є вже питанням компромісу судновласника із власними інтересами – чи згоден він вже зараз поступитися ними. Тут важливий вплив, напевно, має поточний стан ринка – зокрема, попит на послуги морських суден з перевезень вантажів. За ринка, стан якого характеризується численною кількістю пропозицій вантажів до перевезення, судновласник (за інших рівних умов) навряд чи буде обирати пропозиції, умови яких йдуть всупереч його інтересам. За поточної ситуації на ринку із невеликим попитом на перевезення, коли вантажів, що пропонуються до перевезення, обмаль, судновласник наразі розглядатиме можливість певних поступок навіть на цьому етапі попереднього відбору оферт. Втім, ухвалити відповідне рішення щодо можливості відфрахтувати судно за певною офертою на запропонованих умовах судновласник може

лише після виконання калькуляції щодо ефективності рейсу.

Отже, наступний етап – власне виконання розрахунків (зрозуміло, орієнтовних, оскільки більшість показників, якими характеризується рейс та які вказано у оферті, неможливо на попередньому етапі визначити із точністю) з порівняння пропозицій.

Визначення тривалості часу виконання судном рейсу за офертою є першовихідним та вкрай важливим етапом виконання калькуляцій. Саме тривалістю виконання рейсу визначається чинність договору фрахтування на рейс, зайнятість судна за укладеним чартером (а відтак – терміни його звільнення від зобов'язань за рейсом, що виконується, та можливі терміни початку реалізації (якщо ведуться перемовини щодо її укладання) або пошуку наступної угоди з рейсового фрахтування суден. Втім, з огляду на поставлене завдання, важливим є визначальний вплив тривалості рейсу на величини більшості статей витрат, пов'язаних із виконанням рейсу.

Загальний час рейсу за кожною офертою визначається сумуванням тривалостей переходів із вантажем та тривалостей часу знаходження судна у портах під вантажними роботами:

$$t_p = t_x + t_{п0},$$

де t_p – час виконання рейсу, діб; t_x – ходовий час рейсу, діб; $t_{\text{нб}}$ – стояночний час рейсу, діб.

Ходовий час рейсу складається з тривалостей усіх переходів, що виконуються судном за рейсовим чартером, і у найбільш узагальненому вигляді визначається як

$$t_x = t_{x_a} + t_{x_b},$$

де t_{x_a} – тривалість переходу судна у баласті (за наявності) – з порту поточного місцезнаходження до (першого) порту завантаження, діб; t_{x_b} – тривалість переходів судна із вантажем, діб.

Зазначимо, що виконання рейсу може передбачати захід судна під завантаження до декількох портів, або ж перевезення вантажу до декількох портів розвантаження. Це наразі вказується у оферті та може бути враховано при виконанні калькуляцій. Більш ускладненими виглядають розрахунки за відсутності інформації щодо точних назв портів – коли у оферті їх позначено такими, що розташовані на певному ренджі. За такого формулювання умов оферти судовласник вочевидь має закласти у розрахунки найгірший для себе варіант, орієнтуючись, наприклад, на найбільш віддалений порт на ренджі.

Ще більш ускладненими з позицій точності результатів виглядають розрахунки часу знаходження судна у портах під вантажними роботами. Основою їх калькуляції є кількість вантажу, норми вантажних робіт та порядок рахування сталійного часу. Усі названі умови вказуються у першій оферті фрахтувальника. Втім, із певною точністю можна розрахувати лише кількість сталійних днів. Звісно, саме сталійний час є основною частиною стояночного часу у порту, однак багато у чому тривалість стоянки судна у портах визначається датою та часом прибуття судна, які можуть подовжити розраховану сталію за рахунок, наприклад, вихідних та свят, якщо в оферті норми вантажних робіт по портах рейсу вказано із формулюванням SHEX [15].

Наголошена важливість величин тривалостей часу рейсу як по складових, так і загалом вимагає також і коментар щодо того, що у таких попередніх розрахунках результати, які будуть отримані, є доволі орієнтовними, що має бути прийнято судовласником до уваги. За загальної легкості виконання розрахунків часу переходів судна із вантажем та у баласті, у реальності, під час виконання рейсу, можуть виникнути певні обставини, враховувати появу та вплив яких на етапі попередніх розрахунків вкрай складно. Так,

на тривалість переходів судна суттєво впливають погодні та кліматичні умови регіону здійснення переходу. Результати розрахунків стояночного часу також мають орієнтовний характер, який визначається не лише згаданим раніше календарним плином рейсу, а й обставинами, які неможливо передбачити заздалегідь – страйки у портах, погані погодні умови, які унеможливають виконання вантажних робіт протягом певних часових інтервалів, тощо.

Так чи інакше, результати розрахунків тривалості часу рейсу (як по елементах, так і загалом) є вихідними даними для розрахунків витратних складових, яких вимагає виконання перевезення вантажу. Для судовласника за відфрахтування судна на рейсових умовах такі витрати узагальнено складаються з так званих постійних витрат, витрат на бункерування та сплати дисбурсментських рахунків.

Витрати, пов'язані із утриманням судна у технічно-виправному мореплавальному стані, традиційно називаються «постійними», адже судовласник сплачує їх постійно – незалежно від того, де судно працює, які рейси воно виконує та чи працює воно взагалі. Загалом, вони складаються з витрат на утримання екіпажу судна, страхування (як корпусу і машини, так і P&I), ремонтні роботи тощо. Для визначення їх рейсової величини судовласники використовують добову величину таких витрат, яку визначають за звітними матеріалами попередніх років експлуатації судна [16–18]. Рейсова величина постійних витрат визначається, виходячи з тривалості виконання рейсу:

$$R_n = r_c \cdot t_p,$$

де R_n – рейсова величина витрат з утримання судна, дол; r_c – добові постійні витрати з утримання судна, дол.

Відповідно до умов договору рейсового фрахтування, судно має бути повністю підготовленим до виконання рейсу, що, окрім іншого, передбачає і наявність на борту судна палива, величина витрат на яке (у прив'язці до рейсу, що виконується) залежить від кількості палива, необхідної для виконання рейсу, та ціни палива:

$$R_a = Q_a \cdot \ddot{O}_a,$$

де R_a – бункерні витрати, дол; Q_a – кількість палива, необхідна судну для виконання рейсу, т; \ddot{O}_a – ціна судового палива, дол/т.

Зазначимо, що кількість палива на борту судна на момент початку рейсу може

відрізнятись від тієї його кількості, яка потрібна судну для виконання рейсу – судновласник може мати більшу кількість палива, якщо наприклад, скориставшись низькими цінами на нього, поповнив бункерні ємності паливом «на запас». Втім, у цій роботі не розглядаються питання організації бункерування судна – це вбачається окремою проблемою, яка потребує глибокого дослідження та виходить за рамки цієї статті. Вирішення поставленої задачі потребує лише

визначення тієї кількості палива, яка необхідна для виконання конкретного рейсу.

Ціни на паливо, окрім цілком зрозумілих причин відмінностей по регіонах світу, залежить і від сорту палива, на якому працює головний двигун – основний його споживач. Палива різних сортів також характеризуються різними ціновими показниками, що має враховуватися судновласником. Це зокрема підтверджується поданим далі мал. 3, де наведено інформацію щодо поточного рівня цін на судове паливо різних сортів по різних регіонах світу [19–21].

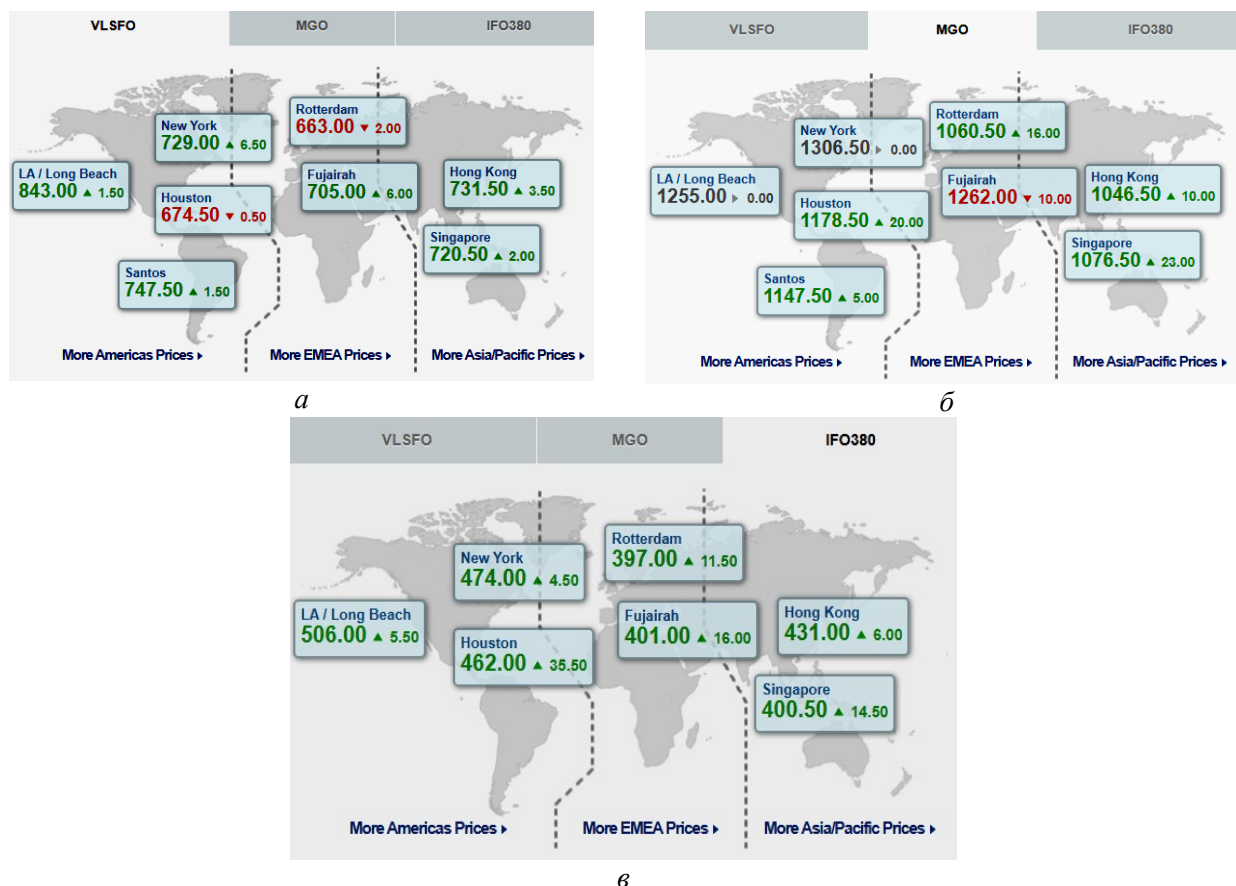


Рис. 3. Ціна на паливо VLSFO по регіонах світу, дол. США/т:

a – Ціна на VLSFO по регіонах світу, дол. США/т; *б* – Ціна на MGO по регіонах світу, дол. США/т; *в* – Ціна на IFO по регіонах світу, дол. США/т

Так, на рис. 3, *a* подано ціни на паливо із низьким вмістом сірки (VLSFO) по різних регіонах світу, з якого очевидні регіональні коливання від найнижчої ціни у 663 дол. США/т у Роттердамі до найвищої у 843 дол. США/т на західному узбережжі США – різниця цін перевищує 180 дол. США на кожній тонні палива. Рис. 3, *a*, *б*, *в* дають можливість також порівняти і ціни на різні сорти палива – окрім, VLSFO, подано також поточні ціни по регіонах світу на палива сортів MGO та IFO.

Знову ж таки, у цій статті не йдеться про вирішення задачі підвищення ефективності

бункерування суден – а ні з метою розробки плану бункерування, а ні з метою заощадження відповідної витратної складової за рахунок бункерування у портах, які характеризуються низькими цінами на суднове паливо. Тут на бункерних витратах акцентовано увагу лише як на складовій загальних витрат судновласника, пов'язаних із виконанням рейсу.

Третя складова витрат судновласника за виконання рейсу на умовах запропонованої оферти – це дисбурсментські рахунки. Їх величини наразі жодним чином не залежать від тривалості рейсу – розміри платежів визнача-

ються портами заходу (у тому рахунку їх кількістю), переліком та ставками тих зборів, які нараховуються у порту на судна, та послуг, які надаються суднам. Важливим є і маршрут переходу між портами – якщо виконання рейсу передбачає проходження судном судноплавних каналів та/або проток, де з суден стягується відповідна платня, величина такого платежу також має бути врахована у цій статті витрат.

Наголосимо, що у цій роботі розглядається попередня калькуляція запропонованих умов рейсу – з метою оцінки та порівняння різних оферт. Тож на цьому етапі неможливо врахувати інші можливі витратні складові судовласника – наприклад, платежі за диспачем, якщо таку умову буде запропоновано фрахтувальником у подальшому обміні офертами та якщо відповідна ситуація складеться у портах завантаження та/або розвантаження. Тож поданий перелік витрат не претендує на всебічну оцінку ефективності рейсу – її взагалі можна визначити із великим ступенем точності уже після його виконання. Але названі статті витрат є обов'язковими для судовласника відповідно до умов рейсового фрахтування суден та мають бути сплачені ним у будь-якому рейсі.

Саме виходячи з викладених міркувань, до розгляду у цій статті у якості доходів судовласника від виконання рейсу покладається лише фрахт – той платіж, який судовласник отримує від фрахтувальника за виконання рейсу. При виконанні рейсу дійсно можуть виникнути ситуації, коли судовласник матиме певні інші статті грошових надходжень. Наприклад, у вигляді «мертвого фрахту», який фрахтувальник сплачуватиме на користь судовласника за невиконання умов договору фрахтування на рейс щодо кількості вантажу. Так само складно прогнозованими є і грошові надходження судовласника за демереджем – несвоєчасним виконанням фрахтувальником завантажувально-розвантажувальних робіт.

Отже, у цій статті, де рейс судна оцінюється виключно виходячи з умов оферт фрахтувальника і лише з метою вибору прийнятних пропозицій, виходитимемо лише з гарантованого доходу – фрахту, величина якого залежить від ставки фрахту та кількості перевезеного вантажу:

$$F_{\delta\delta} = Q \cdot f,$$

де $F_{\delta\delta}$ – фрахт за виконання рейсу з перевезення вантажу, дол; Q – кількість перевезеного вантажу, т; f – ставка фрахту, дол/т.

Визначити кількість вантажу для розрахунку фрахту на цьому етапі також неможливо із необхідною точністю. Вона залежить від можливостей судна прийняти вантаж на борт, фактично – від чистої вантажопідйомності судна на момент його знаходження у порту завантаження, що у свою чергу є функцією тих запасів на рейс, із якою судно знаходитиметься у цій точці рейсу. Оскільки, зрозуміло, укладання угоди передуватиме виконанню рейсу, визначити у такій ситуації чисту вантажопідйомність судна через певний порівняно тривалий період часу, не є можливим. Тож судовласнику доцільно орієнтуватися у розрахунках фрахту (залежно від поданої у оферті кількості вантажу та відповідності цієї кількості дедвейту судна) або з планової чистої вантажопідйомності судна відповідно до його характеристик за судовими документами або ж виходячи з формулювань кількості вантажу в оферті.

Фрахтова ставка, яку слід на цьому етапі розрахунків закласти до розгляду, фактично і є тією «ідеєю», що її запропонував фрахтувальник. Наголосимо, що рівень фрахтової ставки – умова, за якою не лише є можливим, а власне і відбувається у процесі перемовин найбільш жваве торгування сторін, адже у певному сенсі вона акумулює у собі усі інші умови оферти і виконання рейсу. Однак у цій роботі йдеться не про оцінку виконання рейсу – йдеться про доцільність вибору тієї чи іншої оферти, виходячи з її умов, що є важливим етапом фрахтової роботи, який власне передуватиме початку перемовин.

Критерієм оцінки ефективності рейсу як такого є його фінансовий результат, який визначається різницею доходів і витрат. Втім, у цій статті, як вже зазначалось, йдеться про порівняльну оцінку декількох оферт з метою визначення таких, за якими можливим є подальші перемовини, оскільки потенційно вони дійсно можуть передувати укладанню угоди з фрахтування судна. Покладати критерієм оцінки оферт прибуток вбачається не зовсім доцільним – адже цей кількісний показник не враховує різну тривалість рейсів, які мають бути виконані за офертами. Тож отримання його забезпечується за різний проміжок часу. Тому у цій статті критерієм порівняння та у певному сенсі – ранжування оферт пропонується використовувати показник рівня дохідності, який характеризує відношення доходів до загальних витрат:

$$k_a = \frac{F_{\delta\delta}}{R_i + R_a + R_{da}},$$

де k_a – рівень дохідності, R_{da} – рейсові витрати на сплату дисбурсментських рахунків, дол.

Надалі рішення судновласника полягає у проведенні перемовин або відмові від них, при чому виконане ранжування ofert за рівнем дохідності не завжди гарантує більш вдалі перемовини за офертою, яка характеризується найвищим рівнем дохідності. Процес перемовин наразі ґрунтується на поточній ринковій ситуації, можливостей сторін перемовин (судновласника і фрахтувальника) очікувати на інших контрагентів, особистих якостей та професійного рівня тощо.

Висновки

Викладений підхід може знайти застосування у практичній діяльності компаній, які опікуються фрахтовими операціями – судновласники як цільова аудиторія та фрахтові брокери, які представляють інтереси судновласників під час пошуку варіантів відфрахтування судна на рейс під перевезення вантажу. Подальша його формалізація сприятиме заощадженню часу на відбір з запропонованих тих ofert, які потенційно можуть зацікавити судновласника, та встановити їх пріоритетність з метою подальшого проведення перемовин.

REFERENCES

- [1] Ніколаєва Л. Л. Комерційна експлуатація морського судна. Одеса : Фенікс, 2004. 754 с.
- [2] Ярмолівч Р. П., Джежер Є. В. Практика фрахтування суден. Одеса : Фенікс, 2006. 328 с.
- [3] Лапкін О. І., Онищенко С. П., Коскіна Ю. О. Теорія і практика фрахтових операцій. Одеса : КУПІРІЄНКО СВ, 2017. 151 с.
- [4] Онищенко С. П., Коскіна Ю. О. Дослідження впливу умов оферти на успішність укладання фрахтової угоди. *Східно-європейський журнал передових технологій*. 2015. №6 (3). С. 25–32. doi: 10.15587/1729-4061.2015.55738
- [5] Gorton, L., et all. (2009). *Shipbroking and Chartering Practice*. London: Infroma Law, 400 p.
- [6] Cooke, J. et all. (2014). *Voyage Charters*. London: Informa Law, 1463 p.
- [7] Kendall, L. C., Buckley, J. J. (2005). *The Business of Shipping*. Centerville : Cornell Maritime Press, 453 p.
- [8] Plomaritou, E. and Nikolaides E. (2016). Commercial Risks Arising from Chartering Vessels. *Journal of Shipping and Ocean Engineering*. 6. pp. 261–268. doi: 10.17265/2159-5879/2016.05.001
- [9] Isbester C. J. (2010). *Bulk carrier practice: a practical guide*. London : Nautical Institute, 400 p.
- [10] Collins, N. (2000). *The Essential Guide to Chartering and Dry Freight Market*. Clarkson Research Studies, 446 p.
- [11] Step by step guide to vessel chartering. URL: https://www.who.edu/wp-content/uploads/2020/02/Step-by-Step-Guide-to-Vessel-Chartering_dh-comments.pdf (дата звернення 31.10.2022)
- [12] Sipping and Chartering Guide. URL: <https://www.bbc-chartering.com/downloads/guides/BBC-Shipping-Chartering-Guide.pdf> (дата звернення 31.10.2022)
- [13] Коскіна Ю. О. Формалізований опис процесу залучення судна для перевезення вантажу. *Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Транспортні технології»*, 2019. Вип. 34. С. 267–279. doi.org/10.32703/2617-9040-2019-34-2-9
- [14] Рилов С. І., Коскіна Ю. О. Оцінка Фрахтователем ступеню відповідності судна особливостям перевезень вантажу. *Вісник ОНМУ*. 2009. Вип. 2. С. 94–103.
- [15] Онищенко С. П., Коскіна Ю. О. Оцінка стояночного часу рейсу з урахуванням чартерних умов. *Збірник наукових праць ДУІТ. Серія «Транспортні технології»*, 2018. Вип. 32. Т. 2. С. 146-155. doi.org/10.32703/2617-9040-2018-32-2-146-155
- [16] Лапкін О. І. Алгоритм оперативного аналізу роботи флоту послідовними рейсами. *Методи та засоби управління розвитком транспортних систем*. 2001. № 1. С. 118–125.
- [17] Q4 2017 Earnings Call. Genco Shipping & Trading Limited. URL: http://s21.q4cdn.com/456963137/files/doc_presentations/2018/02/Genco-Earnings-Presentation_Q4-2017.pdf (дата звернення: 31.10.2022)
- [18] Analysis of Daily Vessel Costs. Retrieved from: https://www.pacificbasin.com/upload/en/ir/financial_disclosure/report/2016/06%20Analysis%20of%20Daily%20Vessel%20Costs.pdf. (дата звернення 31.10.2022)
- [19] World Bunker Prices. URL: <https://shipandbunker.com/prices#VLSFO> (дата звернення 31.10.2022)
- [20] World Bunker Prices. URL: <https://shipandbunker.com/prices#IFO380> (дата звернення 31.10.2022)
- [21] World Bunker Prices. URL: <https://shipandbunker.com/prices#MGO> (дата звернення 31.10.2022)

Коскіна Ю. О.

ОЦІНКА СУДНОВЛАСНИКОМ ПРОПОЗИЦІЇ УКЛАДАННЯ УГОДИ ФРАХТУВАННЯ СУДНА НА РЕЙС

У статті розглянуто процес, що передує перемовинам щодо укладання угоди з фрахтування судна на рейс – оцінка та вибір пропозицій (оферт) власника вантажу – фрахтувальника судновласником. Основні інтереси судновласника щодо умов першої оферти співвіднесено, через умови договору фрахтування на рейс та відповідальність судновласника за ним, із умовами щодо виконання рейсу, запропонованими фрахтувальником у оферті. Такими умовами є рід та кількість вантажу, терміни його готовності до відвантаження, (перший) порт завантаження. Визначено, що за деякими з них вже на цьому етапі торгування з боку судновласника не є можливим, тож він приймає такі пропозиції для оцінки лише за готовності поступитися своїми інтересами вже на етапі попереднього відбору оферт. Для намірів переходу до подальшого етапу – перемовин – слід порівняти величини витрат з виконання рейсу на запропонованих у оферті умовах та очікуваних доходів. Витратні складові багато у чому залежать від тривалості часу виконання рейсу – це постійні витрати та витрати на придбання палива; витрати на сплату дисбурсментських рахунків визначаються безпосередньо тими портами, між якими запропоновано виконати рейс, їх кількістю та маршрутом переходів між ними. Дохідною складовою за офертою покладено вважати фрахт за виконання рейсу. Подано загальний порядок їх розрахунку. Наголошено, що отримані результати розрахунків мають орієнтовний характер, адже багато чинників, не можуть бути враховані на етапі оферт, прийнятих для розгляду судновласником, наразі вже під час виконання рейсу (у результаті укладання угоди) можуть децю змінити попередні результати. Так само структуру витратних та дохідних складових також із певною точністю неможливо визначити у попередніх розрахунках за офертою. Для ранжування оферт щодо ступеню зацікавленості у них судновласника пропонується використовувати рівень дохідності. Зазначено, що у процесі подальших перемовин зацікавленість судновласника у тій чи іншій оферті залежить від спливу перемовного процесу, протягом якого обидві сторони (судновласник і фрахтувальник) можуть поступатися своїми інтересами щодо формулювань умов оферти з укладання угоди фрахтування судна на рейс.

Ключові слова: фрахтування на рейс; судновласник; умови оферти; рейс судна.

Koskina Yu. O.

SHIPOWNER'S ASSESTMENT OF THE PROPOSITION OF THE VOYAGE CHARTER DEAL

The paper considers the process that precedes negotiations regarding the conclusion of the deal of the voyage chartering of a vessel - evaluation and selection of proposals (offers) of the cargoowner - the charterer by shipowner. The main interests of the shipowner regarding the terms of the first offer are correlated, through the terms of the voyage charter party and the shipowner's responsibility under it, with the terms for the fulfillment of the voyage proposed by the charterer in the offer. Such terms are the kind and quantity of the cargo, the terms of its readiness for shipment, the (first) port of loading. It was determined that for some of them already at this stage trading by the shipowner is not possible, so he accepts such offers for evaluation only if he is ready to give up his interests already at the stage of pre-selection of offers. In order to proceed to the next stage - negotiations - it is necessary to compare the voyage expenses on the terms proposed in the offer and the expected income. The cost components largely depend on the duration of the voyage - these are fixed costs and costs for the purchase of fuel; the costs of paying disbursement accounts are determined directly by the ports between which the voyage is proposed to fulfill, their number and the route between them. According to the offer, the voyage freight should be considered as a revenue component. The general order of their calculation is given. It is emphasized that the obtained calculation results are of an approximate nature, because many factors cannot be taken into account at the stage of offers acceptable for consideration by the shipowner, and currently already during the voyage (as a result of the conclusion of the agreement) may slightly change the previous results. Similarly, the structure of expenditure and income components cannot be determined with a certain accuracy in preliminary calculations according to the offer. To rank the offers regarding the degree of interest of the shipowner in them, it is suggested to use the level of profitability. It is noted that in the process of further negotiations, the shipowner's interest in this or that offer depends on the length of the negotiation process, during which both parties (the shipowner and the charterer) can concede their interests regarding the wording of the terms of the offer for the dealing the voyage charter-party.

Key words: voyage chartering; shipowner; offer terms; vessels voyage.

Стаття надійшла до редакції 02.11.2022 р.

Прийнято до друку 02.12.2022 р.