

УДК 656.611

<https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-1-25-44-51>

ISSN: 2542-0259

© Российское конкурентное право
и экономика, 2021

Альянсы морских контейнерных перевозчиков. Суть явления и практическое значение

Нелогов А. Г.*,

Уами А.,

Государственный университет
морского и речного флота
имени адм. С. О. Макарова,
198035, Россия, г. Санкт-
Петербург, ул. Двинская, д. 5/7

Аннотация

Альянсы — новая форма объединений контейнерных линий и ключевой элемент в современной системе морских перевозок. Настоящая статья дает общее представление об альянсах. На основании публикаций в иностранных изданиях оцениваются факторы, влияющие на возможность и успешность участия судоходной компании в объединении. Результаты исследований и практический опыт позволяют авторам дать собственную оценку этому явлению. По мнению авторов, рынок линейных контейнерных перевозок фактически монополизирован узким кругом хозяйствующих субъектов, тесно связанных с крупнейшими глобальными компаниями и финансово-промышленными группами. Международное регулирование деятельности объединений заменено контролем со стороны уполномоченных органов власти нескольких стран, что позволяет поддерживать внешнеэкономическую деятельность одних, ограничивать свободное движение товаров и применять санкции в отношении других потребителей услуг. Альянсы линейных перевозчиков оказывают значительное влияние на внешнюю торговлю Российской Федерации. Авторы считают, что работа альянсов должна быть предметом постоянного изучения и контроля со стороны уполномоченных органов власти Российской Федерации. Национальное регулирование линейного судоходства должно эффективно обеспечивать доступ российских компаний на внешнеторговые рынки. С учетом масштаба деятельности, комбинирования новых и традиционных технологий, защита национальных интересов тесно связана с международными инициативами, направленными на исключение злоупотреблений доминирующим положением участниками альянсов.

Ключевые слова: судоходство, альянсы линейных перевозчиков, стратегические альянсы, линейные конференции, факторы эффективности альянса, монополизация морских контейнерных перевозок.

Для цитирования: Нелогов А. Г., Уами А. Альянсы морских контейнерных перевозчиков. Суть явления и практическое значение // Российское конкурентное право и экономика. 2021. № 1 (25). С. 44—51. <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-1-25-44-51>

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Alliances of Maritime Liner Container Carriers: the Essence of this Phenomenon and its Practical Significance

Andrey G. Nelogov*,

Abdeljalil Ouami,

Admiral Makarov State University
of Maritime and Inland Shipping,
Dvinskaya str., 5/7,
St. Petersburg, 198035, Russia

Abstract

Alliances are a key element of modern liner shipping. This article introduces alliances as a new form of consolidation of container lines and offers general information about their activity. The authors examined numerous reliable sources to evaluate different factors which influence the results of shipping lines' participation in global alliances. The authors offer their appraisal of alliances based on research as well as their own experience in shipping. They consider the liner market as an oligopoly of a few companies, which are closely intertwined with the world's largest corporations and where international law has been substituted with a control by regulators from some of the most powerful countries in the liner trade. This system allows the business of some customers to be protected, while applying limitations on others. Undoubtedly, the alliances have an influence on Russian foreign trade. In summary, the authors believe that the Russian authorities should carefully investigate and control the service of global carriers and alliances. The chief aim of effective control is the free participation of Russian companies in foreign trade, which is not possible without due support of maritime transport. The alliances are truly global entities. They combine both traditional and new methods, including cutting-edge capabilities of information and digital technologies. To prevent a negative influence of the oligopoly, a new international initiative to regulate the alliances as was done with shipping conferences is highly welcomed by the authors.

Keywords: *shipping, liner carrier alliances, strategic alliances, liner conferences, alliance efficiency factors.*

For citation: Nelogov A. G., Ouami A. Alliances of maritime liner container carriers: the essence of this phenomenon and its practical significance // Russian Competition Law and Economy. 2021. No. 1 (25). P. 44–51, <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-1-25-44-51>

The authors declare no conflict of interest.

Введение

Более 150 лет морское линейное судоходство было судоходством конференционным. Линейная конференция — группа, состоящая из двух или более морских линейных перевозчиков, которые предоставляют услуги на определенном направлении, в обусловленных географических границах, на основании единого или общего тарифа [1, с. 5]. Конференции как объединения картельного типа всегда контролировались антимонопольными органами.

С 1983 г. деятельность конференций регулируется Конвенцией ООН о Кодексе поведения линейных конференций. Кодекс является нормативным актом с четко определенными положительными целями. К ним относятся упорядоченное расширение мировой морской торговли, развитие регулярных и эффективных линейных услуг, соответствующих потребностям торговли, обеспечение равновесия интересов всех сторон.

С 1998 г. начался стремительный процесс разрушения конференционной системы. Конференции критиковали как грузоотправители (по американской терминологии), так и антимонопольные органы ведущих морских государств. К 2008 г. конференции практически повсеместно были заменены альянсами морских линейных контейнерных перевозчиков.

Казалось, что дискуссия антимонопольных органов и морских линейных перевозчиков о регулировании объединений утратила актуальность в связи с прекращением деятельности конференций. Альянсы изначально позиционировались как «технические» соглашения, не имеющие отношения к тарифам. Однако в начале 2010-х гг. антимонопольные органы обратили внимание на то, что в результате продолжающихся поглощений процесс консолидации на рынке морских линейных перевозок достиг максимума. Возникла угроза запрещенных согласованных действий крупнейших контейнерных перевозчиков. Компании, объединенные в альянсы, злоупотребляли или могли злоупотреблять своим доминирующим положением.

Начатое ФАС России в 2013 г. расследование в отношении нескольких иностранных контейнерных перевозчиков (Дело № 1-11-313/00-22-13) совпало по времени с расследованиями антимонопольных органов ЕС, США, КНР и ряда других стран. В 2015 г. журнал «Морской флот» опубликовал статью А. П. Тенишева и М. А. Хамукова «Картели в линейном судоходстве: эволюция или трансформация?» [3]. В статье был сформулирован ряд вопросов о взаимосвязи конференций и альянсов, необходимости, возможности и способах регулирования деятельности объединений морских линейных перевозчиков. Актуальность проблемы была вновь отмечена в 2019 г. в работе группы авторов «Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху» [4, с. 169—172].

Информация и материалы для исследования

Среди материалов об альянсах, прежде всего, следует отметить Закон о судоходстве США 1998 г. (ОСРА). Подробно Закон ОСРА был рассмотрен в статье И. А. Русинова, И. А. Гавриловой, А. Г. Нелогова [5]. Помимо Закона ОСРА необходимо выделить публикации Федеральной морской комиссии США (Federal Maritime Commission, далее — ФМК) “The Impact of the Ocean Shipping Reform Act of 1998” [2] и “Repeal of the Liner Conference Exemption from European Union Competition Law” [6], а также доклад ОЭСР “The Impact of Alliances in Container Shipping” [16].

Закон ОСРА и указанные исследования ФМК следует считать отправной точкой для исследования альянсов линейных перевозчиков. Основной тезис ФМК заключается в том, что «упадок традиционной системы конференции и появление соглашений о совместном обслуживании — главные признаки эпохи ОСРА» [6, с. 3]. По мнению комиссии, перевозчики обратились к этой форме соглашений, чтобы «достигнуть существенного увеличения эффективности использования флота и расширить свое присутствие в глобальном масштабе» [6, с. 3].

Большая часть иностранных исследователей рассматривают альянсы преимущественно в этом направлении. Авторы ознакомились с несколькими публикациями в авторитетных иностранных изданиях, в том числе М. Золло, Дж. Ройер, Х. Сингх “Inter organizational routines and performance in strategic alliances” [7], С. Байт, С. Лю “Distinguishing costs of cooperation and control in alliances” [8], Е. С. Ли, Д. В. Сонг “Knowledge management for maritime logistics. Value: discussing conceptual issues” [9] и “The effect of shipping knowledge and absorptive capacity on organizational innovation and logistics value” [10].

Полезной информацией для оценки состояния рынка являются аналитические материалы ежегодного «Обзора морского транспорта», публикуемого ЮНКТАД [11]. Необходимые знания о линейном судоходстве дают классические работы Л. Кэнделла [21, 22], Дж. Букли [15], М. Стопфорда [17].

Среди советских исследований об объединениях линейных перевозчиков следует отметить работы В. В. Петровского [20], Э. Л. Лимонова, В. В. Шутенко, «Комментарий к Кодексу торгового мореплавания Российской Федерации» под ред. д.ю.н. проф. Г. Г. Иванова [19]. В последние годы в научных журналах был опубликован цикл статей сотрудников ГУМРФ имени С. О. Макарова — И. А. Русинова, И. А. Гавриловой, А. Г. Нелогова [12, 13].

Обсуждение. Оценка факторов, влияющих на деятельность альянса

Альянсы морских контейнерных перевозчиков за короткое время стали основным инструментом, который обеспечил выход на новые рынки и повсеместное доминирование крупных судоходных компаний.

ФМК отмечает, что «деятельность альянсов направлена на максимальное использование преимуществ, которые дает эксплуатационное сотрудничество. При этом за компаниями сохраняются все права на проведение индивидуальной маркетинговой политики. Участники альянсов совместно используют, если это целесообразно, все эксплуатационные активы — суда, контейнеры, морские терминалы, оборудование и прочие средства» [6, с. 26].

Короткая история альянсов позволяет установить момент их появления, что невозможно сделать для линейных конференций. Д. Пиндер и Б. Слэк в качестве первого альянса упоминают соглашение 1991 г. между компаниями Sea-Land (США) и Maersk (Дания) [14]. Чаше отправной точкой исследователи указывают 1995 г., когда появился Global Alliance, объединивший компании OOCL (Гонконг), MOL (Япония), APL (США) и Nedlloyd (Нидерланды). Спустя несколько месяцев было объявлено о создании Grand Alliance, включившего P&OCL (Великобритания), Harap-Lloyd (ФРГ), NYK (Япония) и NOL (Япония), а также Tricon — Hanjin (Республика Корея), DSR-Senator (ФРГ), Cho Yang (Республика Корея). К 1998 г. только три из двадцати крупнейших линейных контейнерных перевозчиков работали вне системы альянсов — Evergreen (Тайвань), MSC (Швейцария) и ZIM (Израиль). В настоящее время доля альянсов на основных направлениях контейнерных перевозок достигает 95% [16, с. 13].

Одной из характерных черт линейного судоходства на протяжении всей истории являются слияния и поглощения. ФМК приветствовала создание альянсов как «здоровой альтернативы» поглощениям: «Ситуация в судоходной отрасли быстро меняется и становится чрезвычайно сложной. Конкуренция среди судоходных компаний усиливается. Потребители требуют все более быстрых и разнообразных услуг по предельно низким ценам. В результате судоходные компании вынуждены разрабатывать и использовать инновационные технологии для гибкого реагирования на запросы клиентов, эффективной организации перевозки грузов. Чтобы выживать в отрасли, судоходные компании активно сотрудничают с конкурентами, создавая различные стратегические альянсы для снижения рисков и затрат, а также для улучшения своих конкурентных преимуществ» [2].

В связи с этим формируется парадигма. Она заключается в том, что стратегические альянсы позволяют линейным перевозчикам получить ряд преимуществ — рас-

ширить географические границы рынка услуг (увеличить количество портов захода и разнообразить маршруты доставки); уменьшить расходы путем разделения капитальных вложений с партнерами и снижения управленческих рисков; увеличить рыночную долю через эффект экономии от масштаба; обеспечить эффективный обмен профессиональными знаниями и навыками в рамках совместной работы. Следуя в этом направлении, иностранные исследователи считают, что результат участия в альянсе зависит от нескольких следующих переменных.

1. Координация действий между компаниями — участниками альянса: «...стратегический альянс оформлен в виде официального соглашения между компаниями-участниками, эффективное управление совместными процессами имеет решающее значение...» [15, с. 105]. Если партнеры по альянсу хорошо скоординированы, то они могут разработать общие коммуникационные платформы, включающие совместные рабочие процедуры, общий документооборот, потоковое (интуитивное) обучение, что повышает производительность труда и эффективность работы.

2. Подготовленность кадров к решению поставленных задач: «Обмен знаниями с партнерами по альянсу может быть одним из наиболее важных преимуществ, получаемых от работы в глобальном стратегическом союзе. Судоходные компании могут обмениваться знаниями об эксплуатационных навыках или технологиях, включая информацию о поставщиках, клиентах, партнерах и деловой среде» [10].

3. Масштаб хозяйственной деятельности, в том числе количество судов, их технические характеристики, прежде всего, контейнерная вместимость. Увеличение доходов и сокращение расходов связывают с эффектом экономии масштаба. Совместная работа позволяет перевозчикам приобретать исключительно дорогостоящие суда и оптимально распределять их на линиях [16, с. 20]. Расширение зоны действия и разнообразие услуг являются важным стимулом для участия в стратегических альянсах. Среди участников альянса определяются региональные лидеры [17].

4. Значительные капитальные вложения и текущие расходы всех компаний — участников альянса. «Затраты могут быть чрезвычайно высокими. Несмотря на более высокие доходы, увеличение расходов значительно влияет на прибыльность всего бизнеса. Это приводит к увеличению финансовой нагрузки на компанию и ограничивает ее в действиях, если нагрузка становится чрезмерной» [8].

5. Продолжительность работы альянса оказывает существенное влияние на указанные факторы. «Со временем положительный эффект от координации действий, совершенствования знаний и навыков сотрудников компаний будет возрастать. Длительное сотрудничество в рамках альянса может смягчить негативное влияние

первоначальных затрат и снизить издержки. Взаимное доверие, возникающее в результате частых и интенсивных взаимодействий между партнерами, снижает потенциальные риски» [7].

Позиция иностранных авторов выглядит убедительно, но оставляет без ответа многие вопросы. Может ли судоходная компания улучшить рыночное положение только за счет участия в стратегическом альянсе? Касаются ли это большинства компаний? Какие компании могут извлечь наибольшую выгоду, вступив в эти альянсы, а какие — нет? Каковы скрытые затраты на присоединение и управление в рамках такого альянса? Решают ли альянсы проблему чрезмерной консолидации рынка?

Оценив изменение рыночной ситуации за два десятилетия, можно сделать вывод, что «техническое» сотрудничество не предотвратило слияния и поглощения. Процесс приостановился лишь тогда, когда, с одной стороны, практически не осталось компаний, которые могли бы стать серьезным объектом для поглощения, а с другой стороны, такие поглощения стали противоречить национальным интересам ведущих (для линейного рынка) морских стран — США, Великобритании, ЕС, КНР, Тайваня, Японии, Республики Корея и Израиля. Остающиеся в единственном числе крупные национальные компании, обеспечивающие суверенное право внешней торговли, не могут (или не должны) быть объектом поглощения иностранным перевозчиком. Если же такое случается, то причины следует искать в решениях на уровне правительств, поскольку в результате поглощения возникают новые условия для стран в целом.

На долю Российской Федерации приходится около 2,5% мирового рынка морских линейных контейнерных перевозок [11]. Слияния и поглощения привели к критическому уменьшению числа иностранных контейнерных перевозчиков, появлению олигополии. Результатом поглощений также стало сокращение квалифицированных рабочих мест в агентских и транспортно-экспедиционных компаниях. Отсутствие отечественных специалистов уровня постановщиков задач и лиц, принимающих решения, хотя бы в региональном масштабе, является существенной угрозой для транспортной отрасли и внешней торговли России. Всеобъемлющее, трансграничное развитие цифровых технологий, контролируемое крупнейшими компаниями, преумножает риски.

Часто альянсы рассматриваются как самостоятельное и заведомо позитивное явление, не связанное с предыдущей историей объединений линейных перевозчиков. Вместе с тем несложно заметить, что эти объединения имеют одинаковые цели — создание и развитие конкурентных преимуществ для их участников. Разница лишь в способах достижения.

Международное право как основа работы, открытые тарифы и принцип общественного перевозчика, то есть

равные права для любого из потребителей, были характерны для конференций после принятия Кодекса. Для альянсов это не имеет никакого значения. В современном линейном судоходстве преобладают индивидуальные соглашения (сервисные контракты), заключаемые между перевозчиками и клиентами. Наличие и содержание таких «конфиденциальных» соглашений известны регуляторам «морских» стран, что позволяет еще более эффективно проводить государственную политику в области линейного судоходства.

Основной задачей современного рынка морских линейных перевозок является обслуживание крупнейших глобальных компаний. Альянсы являются своеобразным закрытым клубом, вступление в который требует определенного статуса и материального положения. Внутри альянсов допускается ограниченная конкуренция во второстепенных сегментах, которая не нарушает общего порядка. Допускается «контролируемая» ротация ключевых клиентов, не подрывающая рыночные позиции альянса и его отдельных участников.

Альянсы не являются одинаково полезными для каждой из компаний. Действительно, несколько перевозчиков, оказывающих услуги на определенном продуктовом рынке и в пределах географических границ, не создадут альянсы одновременно. Часть из них начинают объединение первыми, имея четко определенные цели, программу действий и необходимые ресурсы. Другая часть имеет ограниченные, но еще достаточные возможности для объединения. Остальные вынуждены объединяться по остаточному принципу только для выживания.

Когда наиболее мощный альянс готов к очередному этапу технической и технологической конкуренции, он принуждает остальных участвовать в «прогрессе», но для последних изменения обходятся существенно дороже.

Слияния и поглощения компаний неоднократно приводили к роспуску старых и формированию новых альянсов. Поглощение компании, входящей в другой альянс, создает значительные сложности для этого альянса. Участники такого альянса вынуждены перестраивать сервис с учетом собственных потерь и приобретений конкурентов.

Требования ключевых клиентов приводят к тому, что даже самая крупная линейная компания не имеет возможности оказывать адекватный сервис только собственными силами. Альянсы перестали быть формой кооперации, имеющей целью оптимизацию операций. Они стали обязательным условием для работы. «Технические» условия определяют результаты работы компании. Они оказывают более значительное влияние на доходы и расходы, чем согласованная тарифная политика.

Стандартные условия, заключающиеся в одинаковых технических и технологических решениях, исключили

конкуренцию, построенную на качестве услуг. Компании со стандартными судами, потребляющими стандартное сырье, и использующие стандартные процедуры, способны выдавать только стандартный продукт, то есть одинаковый результат. Стандартная аналитическая информация приводит к появлению ожидаемых решений. Стандартные процессы укладываются в схожие ИТ-технологии. Это принципиально соответствует требованиям глобальных компаний и адаптировано к требованиям регуляторов. Право определять стандарты и есть суть данной «монополии».

Поэтому альянс является современной формой монопольного объединения, «новым картелем» в области морских линейных перевозок. Любой глобальный перевозчик существует не как отдельное явление, а в связи с грузовой базой, то есть в абсолютной зависимости от еще более крупных участников мирового рынка.

Сложно говорить о будущем альянсов. Для объединений принципиально важное значение имеет стабильность глобального рынка. Серьезные потрясения, например, полная или частичная фрагментация глобального рынка, приведут к разрушению альянсов, поскольку региональные рынки не нуждаются в столь масштабной консолидации.

Выводы

Альянсы являются современной формой монопольного объединения морских линейных перевозчиков. Наравне с сервисными контрактами они стали ключевым элементом в работе контейнерных линий. Системный подход в оценке работы альянсов возвращает нас к линейным конференциям. Альянсы не являются простой трансформацией конференций. Они позволяют более эффективно удовлетворять потребности глобального рынка, учитывая интересы крупнейших компаний и исключив понятие общественного перевозчика. Вопреки первоначальной декларации о «здоровой альтернативе слияниям и поглощениям», с появлением альянсов количество значимых в мировом масштабе глобальных контейнерных операторов сократилось с двух десятков до семи, объединенных в три альянса.

Технические условия оказывают большее влияние на результаты компаний, чем фрахтовая политика (тарифы). Новые технологии в сфере линейных перевозок настолько дороги, что в мире существует лишь несколько судоходных предприятий, которые способны их оплачивать. За ними стоят заинтересованные государства и крупнейшие финансово-промышленные группы. Неразрывная связь глобальной торговли и альянсов влечет риски для «самостоятельных» судоходных компаний и потребителей их услуг.

Решающее значение в деятельности альянсов имеет нормативно-правовая база, в основе которой законода-

тельство США. Не менее важная роль отведена информации. К ней относится информация:

- о грузах, в объеме таможенной Декларации на товары, включая наименование продавца, покупателя, номенклатуру, количество и массу товаров, коды ТН ВЭД, условия поставки, стоимость товара;
- о сервисных контрактах, включая информацию о сторонах контракта, условиях перевозки, в том числе согласованных ставках фрахта, условиях их применения и изменения, общем количестве контейнеров за период, минимальном количестве для единовременной отправки, обязательном для обеих или одной из сторон, прочие условия, отличные от заявленных в коносаменте, др.;
- о конкретной перевозке (коносаментной партии), включая грузоотправителя, получателя, стороны договора морской перевозки (перевозчика и держателя сервисного контракта), информацию о грузе, в объеме, указанном в коносаменте;
- о линейном сервисе, включая информацию о количестве контейнеров и судов, контейнерной вместимости, фактической загрузке судов и фактическом транзитном времени и т. д.

Массивы данных сложно представить, так как они охватывают более 150 млн контейнеров, отгружаемых через порты всех стран ежегодно. Тем не менее система альянсов не может работать без полной информации. Ни одно из судоходных предприятий не способно самостоятельно собрать информацию, что предопределяет их зависимость от компаний, предоставляющих такие услуги, а также связывает базы данных глобальных предприятий между собой и с контролирующими органами.

Деятельность альянсов оказывает значительное влияние на российскую внешнюю торговлю. В связи с этим создание системы национального и международного контроля альянсов является задачей, от правильного решения которой зависит благополучие общества. основополагающие принципы Кодекса и Руководства [18] могут стать отправной точкой для поиска решения. Следует определить цели, оценить собственные возможности, найти единомышленников, заинтересованных в свободном развитии линейного судоходства, думать реалистично, действовать последовательно и прагматично. К этому необходимо добавить постоянное изучение иностранного опыта в области линейного судоходства, следует сформировать информационную базу, создать аналитический центр для оценки полученной информации, развивать инструменты контроля за деятельностью иностранных перевозчиков в Российской Федерации. В результате это создаст благоприятные условия для восстановления и эффективной работы национального перевозчика, что коренным образом изменит ситуацию в транспортном обеспечении внешней торговли. ■

Литература [References]

1. Конференция полномочных представителей Организации Объединенных Наций по Кодексу поведения линейных конференций. Проведена в Женеве с 12 ноября по 15 декабря 1973 г. (первая часть) и с 11 марта по 6 апреля 1974 г. (вторая часть). Том II. Заключительный акт (включая Конвенцию и резолюции) и требования по тоннажу. Публикация ООН/ЮНКТАД. New York, NY, USA. 1975. 30 p. [United Nations Conference of Plenipotentiaries on a Code of Conduct for Liner Conferences, held at Geneva from 12 November to 15 December 1973 (1st part) and from 11 March to 6 April 1974 (2nd part). Volume 2. Final act (including the Convention and resolutions) and tonnage requirements: corrigendum. TD/CODE/13/Add.1, New York: UN/UNCTAD, 1975.]
2. Federal Maritime Commission, Bureau of Trade Analysis. Study of the 2008 Repeal of the Liner Conference Exemption from European Union Competition Law. Government Printing Office. Washington, DC, USA. 2012. 364 p. https://fmc2.fmc.gov/wp-content/uploads/2019/04/FMC_EU_Study_508compliant.pdf
3. Тенишев А. П., Хамуков М. А. Картели в линейном судоходстве: эволюция или трансформация? // Морской флот, 2015. № 5. С. 28—32. [Tenishev A. P., Khamukov M. A. Cartels in liner shipping: an evolution or a transformation? // Maritime Fleet, 2015. No. 5. P. 28—32 (In Russ.)]
4. Антимонопольное регулирование в цифровую эпоху / Под ред. А. Ю. Цариковского, А. Ю. Иванова, Е. А. Войниканис. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2019. 391 с. [Antimonopoly regulation in digital era. Tsarikovskiy A. Yu., Ivanov A. Yu., Voinikanis E. A. 2nd Ed., M.: Publishing House of High Economic School, 2019. 391 p. (In Russ.)]
5. Русинов И. А., Нелогов А. Г., Гаврилова И. А. Политика США в области линейного судоходства. Закон США о судоходстве 1998 года (ОСРА) // Бюллетень транспортной информации. 2018. № 3 (273). С. 3—9. [Rusinov I. A., Nelogov A. G., Gavrilova I. A. The USA policy in the field of liner shipping. The USA ocean shipping regulation act of 1998 (OSRA) // Bulletin of Transport Information. 2018. No. 3 (273). P. 3—9 (In Russ.)]
6. Federal Maritime Commission. The Impact of the Ocean Shipping Reform Act of 1998. Washington, DC, U.S.A. 2001. 87 p. https://fmc2.fmc.gov/wp-content/uploads/2019/04/OSRA_Study.pdf
7. Zollo M., Reuer J., Singh H. Interorganizational routines and performance in strategic alliances // Organization Science. 2002. Vol. 13 (6). P. 701—713.
8. White S., Lui S. Distinguishing costs of cooperation and control in alliances // Strategic Management Journal. 2005. Vol. 26 (10). P. 913—932. <https://doi.org/10.1002/smj.490>
9. Lee E.-S., Song D.-W. Knowledge management for maritime logistics Value: discussing conceptual issues // Maritime Policy and Management. 2010. Vol. 37 (6), 2010. P. 563—583. <https://doi.org/10.1080/03088839.2010.514959>
10. Lee E.-S. and Song D.-W. The effect of shipping knowledge and absorptive capacity on organizational innovation and logistics value. The International Journal of Logistics Management. Vol. 26. No. 2. P. 218—237. <https://doi.org/10.1108/IJLM-01-2013-0011>
11. Review of Maritime Transport. UNCTAD/RMT. United Nations Publications, New York, USA. 1969—2020. <https://unctad.org/topic/transport-and-trade-logistics/review-of-maritime-transport>
12. Русинов И. А., Гаврилова И. А., Нелогов А. Г. Коротко о линейных конференциях // Морской вестник. 2016. № 2 (58). С. 113—116. [Rusinov I. A., Gavrilova I. A., Nelogov A. G. Freight conferences in a nutshell // Morskoy vestnik. 2016. № 2 (58). P. 113—116 (In Russ.)]
13. Русинов И. А., Гаврилова И. А., Нелогов А. Г. Вопрос регулирования линейного судоходства на основе анализа положений Конвенции ООН о Кодексе поведения линейных конференций // Вестник ГУМРФ им. адмирала С. О. Макарова. 2016. № 3 (37). С. 53—64. [Rusinov I. A., Gavrilova I. A., Nelogov A. G. Regarding the control of liner shipping based on the analysis of the un convention principles of the code of conduct for liner conference // Vestnik Gosudarstvennogo universiteta morskogo i rechnogo flota imeni admirala S. O. Makarova 2016. 3 (37): 53—64 (In Russ.)] <https://doi.org/10.21821/2309-5180-2016-7-3-53-64>
14. Pinder D., Slack B. Shipping and Ports in the Twenty-first Century. Routledge, London, UK. 2012. 1st Ed. 304 p.
15. Buckley J. J. The Business of Shipping. Cornell Maritime Press/Tidewater Pub., Centreville, MD, U.S.A. 2008. 8th Ed. 448 p.
16. International Transport Forum. ITF/OECD. The Impact of Alliances in Container Shipping. Paris, France. 2018. 162 p. <https://www.itf-oecd.org/impact-alliances-container-shipping>
17. Stopford M. Maritime Economics. Routledge, London, UK. 2008. 3rd Ed. 555 p.
18. Руководство по применению Конвенции о Кодексе поведения линейных конференций, подготовленное секретариатом ЮНКТАД UNCTAD/ST/SHIP/1. Geneva, Switzerland. 1987. 106 p. https://unctad.org/system/files/official-document/unctadstship1_ru.pdf [Guidelines towards the application of the Convention on a Code of Conduct for Liner Conferences UNCTAD/ST/SHIP/1. Geneva, Switzerland. 1987. 106 p. (In Russ.)]
19. Комментарий к Кодексу торгового мореплавания Российской Федерации / Под ред. д.ю.н., проф.

Г.Г. Иванова. 2-е изд., испр. и доп. М.: Спарк, 2005. 830 с. [Commentary on the Merchant Shipping Code of the Russian Federation / Ivanov G. G. Doctor of Law, Professor, and others. 2nd Ed., M.: Spark, 2005. 830 p. (In Russ.)]

20. Петровский В.В. Морское линейное судоходство. М., Транспорт, 1977. 288 с. [Petrovskiy V. V. Liner Shipping. M.: Transport Publishing House, 1977. 288 p. (In Russ.)]
21. Кендалл Л.К. Экономика и организация работы флота: Пер. с англ. М., Транспорт, 1978. 264 с. [Kendall L. C. The Business of Shipping. 1st Russian Ed. M.: Transport Publishing House, 1978. 264 p. (In Russ.)]
22. Kendall L. C. The Business of Shipping. Cornell Maritime Press, Inc., Centreville, MD, U. S. A. 1986. 5th Ed. 512 p.

Сведения об авторах

Нелогов Андрей Георгиевич: доцент кафедры Коммерческой эксплуатации водного транспорта ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адм. С.О. Макарова»
E-mail: andrey.nelogov@united-transport.ru

Уами Абдельжалил: аспирант ФГБОУ ВО «Государственный университет морского и речного флота имени адм. С.О. Макарова»
E-mail: abdeljalil.ouami@united-transport.ru

Статья поступила в редакцию: 24.11.2020
После доработки: 04.02.2021
Принята к публикации: 08.02.2021
Дата публикации: 29.03.2021

The paper was submitted: 24.11.2020
Received after reworking: 04.02.2021
Accepted for publication: 08.02.2021
Date of publication: 29.03.2021