

УДК 347.7:339.338

Я.В. Петруненко

## ДЕРЖАВНІ ЗАКУПІВЛІ ЯК СКЛАДОВИЙ ЕЛЕМЕНТ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ МОРЕМ ТА НАПРЯМ ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Одним із важливих завдань вжиття заходів щодо розбудови в Україні єдиної системи державних закупівель є забезпечення прозорості закупівельних процедур, сприяння розвитку конкурентного середовища національної економіки, що дає змогу досягти ефективного використання державних коштів, а також виконати ряд умов щодо гармонізації українського законодавства із законодавством Європейського Союзу для інтеграції України до Європейського Співтовариства.

Державна закупівля є важливою складовою роботи з лібералізації торгівлі у світі, у тому числі морської торгівлі. У квітні 1994 року, незалежно від багатосторонніх торговельних переговорів у рамках Уругвайського раунду, офіційно в межах Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) 22 уряди підписали угоду про державну закупівлю (GPA), головним чином Сполучені Штати Америки та країни-члени Європейського Союзу. Вона набрала чинності з 1 січня 1996 року.

Ця угода по своїй суті відкриває державну закупівлю в багатьох секторах для міжнародної конкуренції країн-учасниць, а її основні принципи передбачають здійснення державної закупівлі в умовах дотримання правил національного режиму і відсутності дискримінації. Це означає однакове ставлення до вітчизняних та іноземних постачальників і відсутність дискримінаційних положень у будь-яких законах, постановах, процедурах або заходах щодо державної закупівлі. Слід зазначити, що для країн, які бажають увійти до складу Світової організації торгівлі, ці політичні заходи мають дуже велике значення.

Основні завдання Світової організації торгівлі – це лібералізація міжнародної торгівлі, забезпечення її справедливості й передбачуваності, сприяння економічному зростанню і підвищенню економічного добробуту людей. Країни-члени СОТ, яких на сьогодні нараховується понад 140, вирішують ці завдання шляхом контролю за виконанням багатосторонніх угод, проведення торговельних переговорів, врегулювання торговельних суперечок відповідно до механізму СОТ, а також надання допомоги країнам, які розвиваються, і проведення огляду національної торговельної політики держав.

Відносини з Європейським Союзом – це ще одна сфера, що викликає значний інтерес. У межах країн-членів ЄС створений та успішно діє єдиний ринок з вільним рухом товарів, послуг, капітальних та людських ресурсів. За підрахунками, загальна вартість контрактів по державних закупівлях у рамках Співтовариства перевищує 750 млрд. доларів США на рік [9, с. 144].

Напрямом зовнішньої політики України є орієнтир на Європейський Союз, а це – одна з передумов вступу України до Світової організації торгівлі. Вступ України до СОТ буде означати посилення торговельно-економічного співробіт-

ництва між Україною та країнами-членами ЄС на основі створення зони вільної торгівлі та умов для інтеграції української економіки на внутрішній ринок ЄС. Зона вільної торгівлі ліквідує дискримінаційні заходи щодо товарів, які будуть імпортуватися та експортуватися.

У межах ЄС та СОТ створено всеохоплюючу детальну регулятивну базу для контрактів, вартість яких перевищує порогові показники. Усі країни-члени ЄС повинні вносити ці директиви і положення у своє власне національне законодавство. Слід відмітити, що принципи і правила ГРА по суті не відрізняються від принципів і правил, встановлених у Директивах щодо закупівлі в межах ЄС.

У 1951 році було підписано Паризьку угоду про Європейське об'єднання вугілля і сталі. Цей рік можна по праву вважати початком створення нинішнього ЄС. У 1957 році були підписані Римські угоди і створені дві організації: Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС) і Європейське співтовариство атомної енергії (Євроатом). Подібно до Паризької, ці угоди були спрямовані на утворення автономних організацій, уповноважених створювати нову структуру незалежно від країн-учасниць. Погоджена у Маастріхті у 1991 році Угода про Європейський Союз започаткувала створення Європейського Співтовариства, формальною юридичною підставою для якого було Європейське Економічне Співтовариство. Мета ЄС полягає у створенні спільного ринку, економічного та грошово-кредитного союзу. Крім означеного, діяльність для досягнення цієї мети охоплює усунення торговельних обмежень, наприклад митних зборів і кількісних обмежень, скасування перешкод для вільного руху товарів, людей, послуг і капіталу між країнами-членами і систему захисту конкуренції від викривлень.

Створення єдиного ринку та забезпечення його належного і ефективного функціонування – одне з основних завдань ЄС. Його можна досягти лише в разі конкурування всіх компаній у рівних умовах за контракти, які присуджуються як державними, так і приватними організаціями.

Перші правила державної закупівлі вже містилися в Римській угоді, але вони були надто загальні й неточні для вільного застосування закупівельними організаціями. Отже, Комісія ЄС разом з країнами-членами розробила директиви щодо державної закупівлі для втілення в життя Римської угоди, а отже, забезпечення більш прозорих, точних правил, що підлягають дотриманню органами державної влади і підприємствами з надання послуг водо- та енергопостачання, транспорту та зв'язку. Перша директива щодо державної закупівлі (роботи) була ухвалена в 1970 році. Починаючи з 1993 року, введено в дію шість різних директив, які створюють базу для державної закупівлі в межах ЄС, а саме: Директива Ради 93/36/ЄЕС – Директива про державну закупівлю товарів (із змінами і доповненнями 97/52/ЄС), Директива Ради 93/37/ЄЕС – Директива про державну закупівлю робіт (із змінами і доповненнями 97/52/ЄС), Директива Ради 92/50/ЄЕС – Директива про державну закупівлю послуг (із змінами і доповненнями 97/52/ЄС), Директива Ради 89/665/ЄЕС – Директива про засоби суспільно-правового захисту (щодо оскаржень), Директива Ради 93/38/ЄЕС – Директива щодо підприємств з надання комунальних послуг (98/4/ЄС від 16 лютого 1998 р.),

Директива Ради 92/13/ЄЕС – Директива про засоби судового захисту підприємств з надання комунальних послуг (щодо оскаржень у комунальному секторі) [3-8].

Крім означеного, правову основу Світової організації торгівлі також складають Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) і Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Угоди СОТ було ратифіковано парламентами усіх країн-учасниць.

Починаючи з 2000 року, українське законодавство у сфері державних закупівель базувалося з урахуванням національних інтересів на Типовому Законі ЮНСІТРАЛ, крім положень щодо особливостей проведення процедур закупівлі послуг. Тепер, коли уряд України має намір вступу до ЄС, необхідно адаптувати законодавство до Директив ЄС. Правила, які встановлені в Директивах ЄС і Типовому Законі ЮНСІТРАЛ, мають схожість із Законом України про державні закупівлі [1] з багатьох напрямів, а саме:

- обумовлюють процедури для великих контрактів з урахуванням реклами і конкуренції;
- обумовлюють випадки виключення конкуренції з причин терміновості або національної безпеки;
- вимагають, щоб комерційні критерії, за якими відбуватиметься присудження контрактів, оголошувалися наперед;
- вимагають, щоб учасники були поінформовані про результати процедури закупівлі.

Проте існує і ряд відмінностей. У деяких випадках Директиви ЄС вимагають застосування жорсткіших, ніж у Типовому Законі, правил з одних і тих самих питань (наприклад, застосування гнучких процедур при підписанні контрактів по товарах і на виконання будівельних робіт), а з інших питань ці правила менш жорсткі (наприклад, використання обмеженого числа учасників тендера). Директиви ЄС також охоплюють декілька питань, які не відображені в Типовому Законі (наприклад, збір статистичних даних), проте Типовий закон охоплює багато інших питань, які абсолютно не передбачені Директивами ЄС (наприклад, фінансове забезпечення тендерів, відкриття конвертів). Це обумовлено тим, що правила ЄС спрямовані на вирішення вільного вибору між відкритим і обмеженим тендером, а Типовий Закон віддає перевагу відкритій формі тендера, за винятком випадків, коли існують особливі причини, щоб її не застосовувати. Але слід відмітити, що Типовий закон дає більше гнучкості порівняно з правилами ЄС у використанні інших, ніж тендер, форм у разі закупівель товарів або при виконання будівельних робіт.

Договір Європейського Економічного Співтовариства містить загальні правила здійснення державних закупівель з урахуванням обов'язкового застосування основних принципів вільного руху продукції, заборони дискримінації, у тому числі на національній основі. Європейський Союз також вжив заходів щодо усунення протекціонізму за допомогою організації національних поставань.

Основними видами діяльності Єврокомісії у сфері державних закупівель є такі:

- спрощення законодавства у сфері державних закупівель;
- більша гласність проведення тендерів;

— створення законодавчої бази для проведення державних закупівель у таких секторах економіки, де існуюче законодавство досі не застосовувалося, а саме: водні ресурси, енергія, транспорт і телекомунікаційне устаткування;

— активізація продажу послуг у державному секторі;

— забезпечення виконання вимог законодавства ЄС по державних закупівлях.

Проте не завжди вдається ефективно вирішувати виникаючі проблеми. Трактування ринку як самоорганізованої системи в багатьох випадках породжує дещо неточне його розуміння. Ринок сам по собі не вказує на ефективного постачальника й оптимальну ціну закупленої продукції: покупець сам повинен їх знайти на ринку, здійснюючи активні пошукові дії. Інакше він просто розориться. Необхідно одразу відзначити, що пошук цей – складна і довготривала справа. У світовій практиці, зокрема у Швеції, у даній сфері діяльності накопичено досить великий досвід, і було б нерозумно ним не скористатись. У даному разі йдеться про необхідність освоєння прок'юременту [10, с. 218] як системи організації закупівель, що використовується в розвинутих країнах Заходу.

Прок'юремент – це система закупівлі продукції в ринковій економіці, яка базується на принципах гласності проведення торгів (тендерів), справедливості товарного обміну, економічності, ефективності та підзвітності обмінних операцій і обов'язковості виконання контрактних умов. Прок'юремент можна визначити як сукупність практичних методів і прийомів, які при проведенні закупівельної кампанії дозволяють максимально забезпечити реалізацію поставлених цілей і завдань. Основною метою при здійсненні закупівельної кампанії є забезпечення заданого результату. Це, як правило, придбання необхідної кількості матеріальних ресурсів встановленої якості з найменшими витратами. Покупець повинен знайти постачальника, який може запропонувати йому мінімальну ціну за продані ресурси. На пошук такого контрагента за торговою угодою і спрямовані всі дії, які виконуються в рамках прок'юременту. Крім основної вимоги (мінімальна ціна), у разі необхідності можуть задаватися і певні обмеження, які визначають додаткові вимоги покупця до товару, що поставляється, і характеру самої поставки. Вони можуть включати вимоги до якості продукції, термінів поставок, форм і термінів платежів. Питання в тому, як реалізувати поставлене завдання. Світова практика відпрацювала універсальний інструмент його вирішення – проведення відкритих торгів (тендерів).

Згідно з Директивами ЄС основним способом здійснення державних закупівель є відкриті тендери. Використання інших способів, ніж відкриті торги, замовники повинні обґрунтовувати. Торги шляхом переговорів без оголошення можуть бути проведені лише в деяких випадках, якщо:

— у відповідь на оголошення про відкритий або закритий тендер не було отримано жодної тендерної заявки;

— товари, роботи і послуги можуть бути поставлені або виконані лише одним постачальником з технічних або професійних причин або внаслідок надання ексклюзивних прав;

— зважаючи на особливу терміновість або в разі, якщо додаткові роботи і послуги не можуть бути виділені з основного контракту. Але слід звернути увагу,

що вартість по додаткових контрактах на роботи і послуги не може перевищувати 50% вартості основного контракту;

— за певних обставин нові роботи і послуги включають повторення аналогічних робіт і послуг з раніше укладеного основного контракту.

Згідно з Директивами ЄС, у тендерній документації повинні бути вказані посилання на національні стандарти, які відповідають європейським стандартам, або тільки європейські стандарти, якщо немає інших. У тих ситуаціях, де відповідні європейські стандарти ще не існують, посилання на національний стандарт повинне супроводжуватися фразою «або еквівалент» для того, щоб уникнути дискримінації відносно проектів з інших країн-членів ЄС.

Автор статті звертає особливу увагу на те, що Директиви ЄС не допускають навмисного розбиття контрактів з метою незастосування тендерних процедур.

Серед основних порушень Директив ЄС можна виділити такі:

- невиконання вимог про оголошення (рекламу) контракту;
- недотримання термінів організації та проведення тендера;
- дискримінація учасників, у тому числі на національній основі;
- використання неприпустимих методів оцінки тендерних заявок;
- використання критеріїв, не зазначених в оголошенні про контракт.

Із цих порушень випливають основні проблеми здійснення державних закупівель в Єдиному Економічному Просторі.

Але незважаючи на те, що Закон України про державні закупівлі [1] побудований на Типовому Законі ЮНСІТРАЛ, він не по всіх основних позиціях відповідає змісту Директив ЄС. Більш жорстким є положення про мінімальну вартісну межу застосування процедур державних закупівель (Директиви ЄС регламентують значно більші обсяги), джерела оприлюднення інформації про торги та терміни інформування учасників торгів про результати проведених процедур. Позиціями, які потребують негайних змін з метою гармонізації національного законодавства, є підвищення мінімальної вартісної межі застосування Закону, диференціація вагомості такого критерію, як «ціна» при оцінці тендерних пропозицій залежно від предмета закупівлі, підтримання малих і середніх підприємств та відповідність національних стандартів якості продукції європейським.

Сьогодні актуальним питанням також є формування Єдиного Економічного Простору між країнами-партнерами СНД.

У 2004 році країни сформували Робочі групи, які займалися питаннями конкурентної політики, природних монополій і державних закупівель, результатом чого стала підготовка проектів Угод [11]: Угода держав-учасниць ЄЕП про державні закупівлі, що визначає принципи державних закупівель на території Сторін, Угода держав-учасниць ЄЕП про принципи державних закупівель стосовно третіх країн, Угода держав-учасниць ЄЕП про принципи надання національного режиму при державних закупівлях, Угода держав-учасниць ЄЕП про політику у сфері державних закупівель.

Метою зазначених Угод є забезпечення реалізації єдиної політики державних закупівель на основі принципів:

- погодженості дій і рішень уряду та уповноважених органів;

- забезпечення відкритості і прозорості при здійсненні державних закупівель;
- недискримінації учасників;
- забезпечення чесної та ефективної конкуренції та динамічного розвитку ринку державних закупівель;
- недопущення корупційних дій при проведенні процедур державних закупівель;
- забезпечення законності при виникненні конфліктних ситуацій між закупівельниками та постачальниками.

Таким чином, протягом останніх років в Україні на державному рівні здійснені перші кроки формування Єдиного Економічного Простору. Подальший розвиток України в напрямі формування Єдиного Економічного Простору полягає у вдосконаленні механізму державних закупівель з урахуванням усунення невідповідності між вимогами Директив ЄС та зауважень міжнародних експертів у сфері державних закупівель. До них слід віднести:

- встановлення окремих правил (критеріїв та методик оцінки) закупівлі послуг і робіт;
- розширення умов оскарження учасниками дій замовника при виборі способу та процедури закупівлі;
- надання замовнику можливості створення спеціалізованого підрозділу з питань тендерних закупівель;
- обмеження переліку продукції для застосування преференцій при здійсненні державних закупівель;
- надання замовнику права обирати переможця торгів за наявності однієї тендерної пропозиції, за умови відповідності її встановленим вимогам;
- підготовка програми підтримки малих підприємств для участі в державних закупівлях;
- відміна вимоги щодо погодження державними органами застосування окремих процедур державних закупівель;
- припинення дублювання державними органами контролюючих функцій.

Тепер слід зробити акцент на морській торгівлі. Вона відіграє чи не одну з найважливіших ролей у механізмі світової торгівлі. У Мавританії, наприклад, практично немає торгового флоту, але є значне за протяжністю узбережжя, довжину якого можна порівняти з морськими кордонами України. Мавританія – країна біля моря, її мешканцям не особливо потрібні морські закони, оскільки прибутку та вигод від морської торгівлі вони не отримують. Велика Британія – морська держава. Торгівля морем – основа її добробуту, а англійське морське право є найдовершенішим. При цьому слід зауважити, що Велика Британія отримує мільйони фунтів стерлінгів щороку тільки у вигляді судового мита від розгляду морських суперечок у своїх спеціалізованих морських судах.

А що ж в Україні? Є цікавим для розгляду той факт, що практично кожний договір на морське перевезення вантажів із українських портів містить пункт про застосування норм іноземного законодавства (найчастіше англійського). Зважаючи на сьогоденний розвиток національного морського законодавства,

назвати Україну морською державою навряд чи можливо. Неважко помітити, що в теперішньому національному морському законодавстві відсутні важливі закони та інші нормативно-правові акти, які регулюють морську діяльність. Це – державні правила плавання, державні правила будівництва і обладнання суден, державні правила експлуатації суден, державні правила комплектування суден екіпажами. За відсутності базових норм морського адміністративного права, на думку автора статті, сповільнюється або навіть взагалі припиняється розвиток морського приватного права, яке регулює господарський обіг. На жаль, реформа судоустрою в Україні не передбачає створення спеціалізованих морських судів. Звертаючись до питання про створення спеціалізованих морських судів, можна дослідити просту залежність: немає спеціалізованих морських судів – немає узгальнення судової практики – немає розвитку морського права – немає вдосконалення національного правового регулювання господарського обігу морської індустрії – немає морської індустрії – шлях України до Світової організації торгівлі та Європейського Співтовариства майже перекрито. Далі можна перевести ланцюжок міркувань до економічної сфери: відсутні інвестиції в економіку України. Отже, удосконалення національного морського законодавства є необхідною умовою розвитку всього морегосподарського комплексу України. Крім того, удосконалення морського законодавства повинно відбуватися таким чином, щоб воно перебувало в гармонійному нерозривному зв'язку із законодавством у сфері державних закупівель, адже система державних закупівель є невід'ємним складовим елементом світової торгівлі морем та розглядається як один із провідних напрямів формування Єдиного Економічного Простору.

Поки що наші успіхи в цьому напрямі досить скромні. Головним морським законом України є Кодекс торговельного мореплавства України 1995 року [2], який прийшов на зміну Кодексу торгового мореплавства СРСР 1968 року і багато в чому сприйняв його положення.

Кодекс торговельного мореплавства України відіграв важливу роль у середині 90-х років, поклавши початок важливим перетворенням у системі державного управління морською галуззю. Однак зміст Кодексу вже не відповідає реаліям сьогодення, які склалися в процесі прийняття нових законів з регламентації діяльності державних органів влади. У ньому, зокрема, відсутні положення про нові форми державного контролю за безпекою суден, широко застосовуваних у міжнародній практиці (так званий контроль держави – порту). Немає й положень про правовий режим плавання суден у територіальному морі України. Але найгіршим є те, що галузь (а це – безліч суб'єктів господарювання) працює на основі положень Кодексу, які мало кого з цих суб'єктів влаштовують. І при цьому в засобах масової інформації практично відсутні дискусії щодо можливих шляхів удосконалення Кодексу.

В Україні було проведено дослідження стану і тенденцій розвитку морського транспорту [12]. Але серед кола питань даного дослідження практично відсутні дані про стан однієї з найважливіших сфер морської діяльності – сфери послуг. Сфера послуг на морському транспорті за роки незалежності розвинулася і на даний час забезпечує значну частку валового внутрішнього продукту України.

До неї входять підприємства, які надають експедиторські, агентські, експертні, крьюінгові та інші послуги. Ця ситуація висвітлила дуже велику проблему – недостатність інформаційно-аналітичного забезпечення роботи галузі в цілому і державного управління зокрема.

На відміну від України, Європейський Союз приділяє велику увагу статистичним дослідженням у транспортній галузі. У Білій книзі ЄС з транспортної політики є вказівка на те, що статистична інформація є умовою для розвитку конкуренції і створення рівних можливостей для входження на ринок транспортних послуг. Слід наголосити на тому, що збір та всебічний аналіз статистичної інформації, а також розвиток аналітичних досліджень є сьогодні нагальною необхідністю, оскільки ці засоби можуть активно сприяти інвестиційному розвитку галузі й навіть формуванню нової моделі господарювання в Україні.

До важливих чинників, які негативно впливають на зміст державної політики України щодо морекористування, на думку автора статті, слід віднести відсутність знань про реальний морський потенціал країни та роль морського чинника в розвитку її економіки. Роль морського потенціалу нашої держави ще не до кінця усвідомлена українським суспільством. Зокрема, у засобах масової інформації напружено обговорюються проблеми будівництва каналу Дунай – Чорне море і замовчуються питання про розвиток на цій ділянці українського судноплавства, але одного без іншого не буває. Також обговорюються питання портової діяльності, але порти – це лише додатки щодо судноплавства. Дискутуються проблеми транзиту вантажів і тарифів, хоча значна частина сухопутного транзиту далі перетвориться на морський вантажопотік, адже море – це один із найголовніших інструментів організації торгівлі у світі.

Автор статті акцентує увагу на необхідності усвідомлення нами того факту, що Україна має величезний морський потенціал. Завдяки йому вона має можливість і повинна стати морським центром Чорноморсько-Азовського регіону. Визначальним фактором при цьому слід визнати комбінацію, а точніше, нерозривну єдність таких чинників, як морська інфраструктура, морське, цивільне, господарське законодавство і законодавство у сфері державних закупівель, високопрофесійні морські кадри з безперервним підвищенням кваліфікації управлінців та відстеженням професійного зростання, морська корпоративна культура. Про останню можна сказати те, що вона є силою, яка зв'язує всі означені складові воедино, створює умови постійного і динамічного розвитку. Це поняття включає в себе і морські традиції, і повагу до спеціалістів, і позитивні приклади для наслідування. Інфраструктуру можна відбудувати, кадри навчити, законодавство написати і гармонізувати, а традиції зберегти і розвинути. Морська корпоративна культура – це нематеріальний актив, але її наявність і дієвість збільшує капіталізацію морської галузі в цілому і торгівлі морем зокрема.

### *Література*

1. Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: Закон України від 22.02.2000 р. № 1490-III зі змін. та доп. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 20. – Ст. 148.
2. Кодекс торговельного мореплавства України (вводиться в дію Постановою Верховної Ради України № 277/94-ВР від 09.12.1994 р.): Закон України від 23.05.1995 р. № 176/95-ВР //



- Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 47, 48, 49, 50, 51, 52. – Ст. 349; www.rada.gov.ua /176/95-вр.
3. Директива Ради 93/36/ЄЕС – Директива про державну закупівлю товарів (із змін. і доп. 97/52/ЄС).
  4. Директива Ради 93/37/ЄЕС – Директива про державну закупівлю робіт (із змін. і доп. 97/52/ЄС).
  5. Директива Ради 92/50/ЄЕС – Директива про державну закупівлю послуг (із змін. і доп. 97/52/ЄС).
  6. Директива Ради 89/665/ЄЕС – Директива про засоби суспільно-правового захисту (щодо оскаржень).
  7. Директива Ради 93/38/ЄЕС – Директива щодо підприємств з надання комунальних послуг (98/4/ЄС від 16 лютого 1998 р.).
  8. Директива Ради 92/13/ЄЕС – Директива про засоби судового захисту підприємств з надання комунальних послуг (щодо оскаржень у комунальному секторі).
  9. Смирчинський В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретично-правовий та методологічний аспект: Наук. вид. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 390 с.
  10. Про виконавче провадження: Закон України від 21.04.1999 р.

УДК 346.26-057:347.775

*Г.О. Сляднева*

### **ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОСТУПУ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІВ ДО КОМЕРЦІЙНОЇ ТАСМНИЦІ В КРЮЇНГОВИХ КОМПАНІЯХ**

На сьогоднішній день в Україні діють понад 500 крюїнгових агентств, велика частина яких розташована в портових містах. Зокрема, в Одеській області вида-но 270 ліцензій на крюїнгові послуги [1]. Крюїнгові агентства є в Іллічівську, Южному, Белгороді-Дністровському, Ізмаїлі та інших містах. В Одесі діє цілий ряд солідних компаній, таких, що завоювали довіру до себе. Вже 10 років успішно працює з німецькими судновласниками крюїнгова компанія «Марлоу», широко відомі такі крюїнгові агентства, як «Вішипс», «Марко», «Пітер Дулі», «Orlova Navigation» та ін. Разом з великими крюїнговими агентствами існує не мало дрібних, де числиться один судновласник з одним або двома суднами. Як правило, ці компанії безпосередньо працюють з європейськими, японськими, арабськими, турецькими судновласниками.

У даний час крюїнгова діяльність, що є спеціалізованою частиною посередницької діяльності, широко затребувана. Про те, що даний напрям господарській діяльності достатньо енергійно розвивається, свідчить той факт, що на українському ринку дедалі більше появляється різноманітних асоціацій, в які входять крюїнгові компанії. Так, 25 січня 2007 р. в Одесі була створена асоціація «Український морський союз», що включила 12 крюїнгових компаній з доброю репутацією. У союз також увійшли 3 морських академії, техфлот, морехідне училище ім. О.І. Маринеска [2].

Діяльність крюїнгових компаній є ліцензійною. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з посередництва в працевлаштуванні на роботу за кордоном розроблені відповідно до Законів України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності», «Про зайнятість населення», «Про зовнішньоекономічну діяльність».