

Trajanje i prestanak ugovora o pomorskoj agenciji

Župan, Božidar

Master's thesis / Diplomski rad

2024

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Zadar / Sveučilište u Zadru**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:162:082542>

Rights / Prava: [In copyright](#)/[Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-27**



Sveučilište u Zadru
Universitas Studiorum
Jadertina | 1396 | 2002 |

Repository / Repozitorij:

[University of Zadar Institutional Repository](#)



SVEUČILIŠTE U ZADRU

POMORSKI ODJEL

Organizacija u pomorstvu

Božidar Župan

**TRAJANJE I PRESTANAK UGOVORA O
POMORSKOJ AGENCIJI**

Diplomski rad

Zadar, 2024.

SVEUČILIŠTE U ZADRU

POMORSKI ODJEL

STUDIJ: ORGANIZACIJA U POMORSTVU

**TRAJANJE I PRESTANAK UGOVORA O
POMORSKOJ AGENCIJI**

DIPLOMSKI RAD

MENTOR:

Izv. prof. dr. sc. Marija Pijaca

STUDENT:

Božidar Župan (MB: 0269020612)

Zadar, 2024.



Izjava o akademskoj čestitosti

Ja, **Božidar Župan**, ovime izjavljujem da je moj **diplomski** rad pod naslovom **Trajanje i prestanak ugovora o pomorskoj agenciji** rezultat mojeg vlastitog rada, da se temelji na mojim istraživanjima te da se oslanja na izvore i radove navedene u bilješkama i popisu literature. Ni jedan dio mojeg rada nije napisan na nedopušten način, odnosno nije prepisan iz necitiranih radova i ne krši bilo čija autorska prava.

Izjavljujem da ni jedan dio ovoga rada nije iskorišten u kojem drugom radu pri bilo kojoj drugoj visokoškolskoj, znanstvenoj, obrazovnoj ili inoj ustanovi.

Sadržaj mojeg rada u potpunosti odgovara sadržaju obranjenoga i nakon obrane uređenoga rada.

Zadar, 1. rujna 2024.

SADRŽAJ

1. UVOD	1
1.1. PREDMET I CILJ RADA	1
1.2. IZVORI I KORIŠTENE ZNANSTVENE METODE	2
1.3. SADRŽAJ I STRUKTURA RADA	2
2. POMORSKI AGENT	3
2.1. POJAM POMORSKOG AGENTA	3
2.2. PODJELA POMORSKIH AGENATA	4
2.2.1. Podjela pomorskih agenata prema poslovima koje obavljaju	5
2.2.2. Podjela pomorskih agenata prema širini ovlaštenja.....	9
2.2.3. Podjela pomorskih agenata prema nalogodavcu	10
2.2.4. Podjela pomorskih agenata prema imenovanju.....	11
2.3. IMOVINSKA PRAVA POMORSKOG AGENTA	13
2.3.1. Pravo na agencijsku nagradu.....	13
2.3.2. Pravo na naknadu troškova	14
2.3.3. Pravo privilegija, zadržanja i zaloga.....	14
2.4. OBVEZE POMORSKOG AGENTA	15
2.4.1. Obveza postupanja s pozornošću urednog i savjesnog gospodarstvenika	15
2.4.2. Obveza postupanja u granicama ovlaštenja.....	16
2.4.3. Obveza obavljanja poslova za izvršenje naloga	16
2.4.4. Obveza izvješćivanja nalogodavca o izvršenju naloga	16
2.4.5. Obveza predavanja obračuna nalogodavcu	17
2.4.6. Obveza isticanja osobina pomorskog agenta.....	17
2.4.7. Obveza čuvanja poslovne tajne.....	18
3. UGOVOR O POMORSKOJ AGENCIJI	19
3.1. POJAM UGOVORA	19
3.2. STRANKE UGOVORA	20
3.3. BITNI SASTOJCI UGOVORA	20
3.4. OBLIK I ZAKLJUČIVANJE UGOVORA	21
4. TRAJANJE UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI	23
4.1. VRSTE TRAJANJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI	23
4.1.1. Određeno trajanje.....	23

4.1.2. Neodređeno trajanje	24
4.1.3. Trajanje ugovora o agenciji u linijskoj plovidbi.....	25
4.1.4. Trajanje na određeni broj poslova	26
4.2. IZBOR NAČINA ODREĐIVANJA TRAJANJA.....	27
4.3. FAKTORI KOJI UTJEČU NA ODABIR TRAJANJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI.....	27
4.3.1. Vrsta poslova i potrebe brodovlasnika.....	28
4.3.2. Planiranje poslovanja pomorske agencije	29
4.3.3. Ekonomski faktori i troškovi	30
4.3.4. Pravna i regulativna okruženja	30
4.3.5. Razina povjerenja i dugoročni ciljevi.....	31
4.3.6. Nepredviđene okolnosti i fleksibilnost.....	31
4.4. POSLJEDICA ISTEKA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI	32
4.4.1. Prestanak agencijskog odnosa	33
4.4.2. Povrat imovine i dokumentacije	33
4.4.3. Obračun i isplata provizije.....	34
4.4.4. Pravne implikacije nakon isteka ugovora.....	34
4.4.5. Preporuke za ugovorne strane	35
4.5. MOGUĆNOST PRODUŽENJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI. 36	
4.5.1. Razlozi za produženje ugovora.....	36
4.5.2. Načini produženja ugovora	37
4.5.3. Pravne implikacije produženja ugovora.....	38
5. PRESTANAK UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI	40
5.1. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG ZA ODREĐENI POSAO ILI ZA ODREĐENE POSLOVE	41
5.2. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG NA ODREĐENO VRIJEME .	42
5.3. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG NA NEODREĐENO VRIJEME.....	43
5.4. ZASTARA OBVEZA IZ UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI.....	44
6. PRAVNI ASPEKTI TRAJANJA I PRESTANKA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI	45
6.1. RELEVANTNA NACIONALNA I MEĐUNARODNA ZAKONODAVNA TIJELA.....	45

6.2. UGOVORNE KLAUZULE O TRAJANJU I PRESTANKU UGOVORA.....	48
6.3. SUDSKA PRAKSA U VEZI S TRAJANJEM I PRESTANKOM UGOVORA.....	49
6.4. RJEŠAVANJE SPOROVA U VEZI S TRAJANJEM I PRESTANKOM UGOVORA	50
7. ZAKLJUČAK	52
SAŽETAK.....	54
PRILOZI.....	56
LITERATURA	74
POPIS PRILOGA	77

1. UVOD

Ugovori o pomorskoj agenciji imaju ključnu ulogu u pomorskom sektoru. Ugovori omogućuju učinkovito upravljanje brodskim operacijama, pružajući podršku nalogodavateljima i osiguravajući da se pomorski poslovi obavljaju profesionalno i u skladu s pravilima i propisima. Usluge broskog agenta nezamjenjive su zbog prirode posla i različitih grana pomorskog posredovanja i zastupništva kojeg pomorske agencije obavljaju stoga će se u uvodu navesti predmet i cilj rada vezani uz ugovore o pomorskoj agenciji, metode koje će biti korištene u istraživanju te će se opisati struktura rada.

1.1. PREDMET I CILJ RADA

Pomorska industrija predstavlja vitalan dio globalnog gospodarstva, pružajući ključnu infrastrukturu za međunarodnu trgovinu i transport robe. U temeljima ove industrije nalaze se pomorske agencije kao ključni posrednici između brodara, vlasnika tereta i ostalih sudionika pomorskog prometa. Ugovori o pomorskoj agenciji predstavljaju kamen temeljac ovog poslovnog modela, regulirajući odnose između agenata i njihovih stranaka te su kao takvi predmet istraživanja ovog rada.

Cilj ovog diplomskog rada je istražiti temu trajanja i prestanka ugovora o pomorskoj agenciji s fokusom na:

- pitanja pravnih aspekata, prakse i izazova koji se pojavljuju u ovom području,
- analizu definicija ugovora o pomorskoj agenciji, identificirajući osnovne elemente i pravnu prirodu ovih ugovora,
- proučiti pitanja vezana uz trajanje ugovora o pomorskoj agenciji te prava i obveze stranaka tijekom trajanja ugovora,
- istražiti različite načine prestanka ugovora o pomorskoj agenciji, uključujući raskid ugovora, izmjene i dopune, te posebne situacije koje dovode do prestanka.

1.2. IZVORI I KORIŠTENE ZNANSTVENE METODE

Izvori podataka korišteni za pisanje ovog rada su dostupna domaća i strana stručna literatura, knjige, monografije, enciklopedije i udžbenici iz područja pomorskog imovinskog prava, stručni i izvorni znanstveni članci te propisi, pravilnici i zakonici vezani uz ugovore o pomorskim agencijama kao i informacije iz područja pomorskog prava dostupne na internetskim stranicama.

Metode koje će biti korištene u ovom diplomskom radu su: metoda deskripcije, induktivno-deduktivna metoda, metoda analize, sinteze, metoda klasifikacije i metoda kompilacije.

1.3. SADRŽAJ I STRUKTURA RADA

Struktura diplomskog rada podijeljena je u sedam cjelina koje sustavno obrađuju glavnu temu diplomskog rada. U uvodnom dijelu navode se glavne teme koje će se razrađivati, te se navodi predmet i cilj istraživanja, izvori i znanstvene metode koje su korištene. U drugom dijelu definirat će se pojam pomorskog agenta i navest će se podjela pomorskih agenata. U trećem dijelu opisat će se i napraviti podjela, odnosno sistematizacija ugovora o pomorskoj agenciji. U četvrtom dijelu detaljno će se analizirati trajanje ugovora o pomorskoj agenciji dok će se u petom dijelu analizirati prestanak ugovora. U šestom dijelu proučit će se pravni aspekti trajanja i prestanka ugovora o pomorskoj agenciji. Nakon šestog dijela slijede zaključak, sažetak, prilozi i literatura korištena pri izradi diplomskog rada.

2. POMORSKI AGENT

Pomorski agent poseban je institut iz područja pomorskog imovinskog prava - poslovi koje obavlja pomorski agent imaju ključnu ulogu u obavljanju pomorskog poslovanja. Poslovi pomorskog agenta širokog su spektra, a osim zastupanja pomorski agent ima ulogu i posrednika te asistenta, a ovisno o zahtjevu tražene usluge on je nositelj prava i obveza koji proizlaze iz pomorskog poslovanja.

Pomorski agenti (pomorske agencije) specijalizirani su za obavljanje raznih poslova vezanih uz brodove u lukama, uključujući posredovanje i zastupanje u različitim aspektima pomorskog poslovanja. Zbog velike složenosti ovih poslova, njihova je pomoć ključna za nesmetano odvijanje pomorskog prometa. Brodari iz svojih sjedišta i zapovjednici brodova, koji često nemaju dovoljno vremena niti poznaju specifične lokalne uvjete, ne bi mogli uspješno obaviti ove zadatke. U današnje vrijeme, kada je ekonomija vremena presudna i potrebno je što više skratiti boravak brodova u lukama, usluge pomorskih agenata postaju još važnije. Pomorske agencije, dobro upoznate s tržišnim uvjetima i specifičnostima prijevoza, pružaju neophodne i korisne usluge za pomorsko poslovanje (Grabovac, 1971).

2.1. POJAM POMORSKOG AGENTA

Zbog velike složenosti u sustavu pomorskog poslovanja pojam pomorskog agenta potrebno je definirati i to tako da njegova definicija bude potpuna i obuhvatna, te da nedvosmisleno utvrđuje opseg i doseg pojma.

Prema članku 2. Pravilnika o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta, „Pomorski agent je pravna ili fizička osoba koja je registrirana za obavljanje pomorsko agencijske djelatnosti, te koja je upisana u Upisnik pomorskih agenata u skladu s odredbama Pomorskog zakonika kao i ovog Pravilnika. Agent zaposlenik je fizička osoba koja posjeduje iskaznicu pomorskog agenta koja u ime i za račun pomorskog agenta neposredno obavlja pomorsko agencijske djelatnosti a naročito poslove otpreme brodova.“(Narodne novine, br. 82/07, 2007).

Prema članku 3. Pravilnika o ispravama, dokumentima i podacima o pomorskom prometu, te o njihovoj dostavi, prikupljanju i razmjeni, kao i načinu i uvjetima izdavanja odobrenja za slobodan promet s obalom, „Pomorski agent je pravna ili fizička osoba koja je upisana u Upisnik pomorskih agenata u skladu s odredbama Pomorskog zakonika i odgovarajućih podzakonskih propisa koja je ovlaštena u ime i za račun broda obavljati

poslove prihvata i/ili otpreme broda uključujući razmjenu podataka, dokumenata i isprava.“(Narodne novine, br. 70/13, 2013).

Prema članku 2. Općih uvjeta poslovanja pomorskih agenata Hrvatske, „Pomorski agent domaća je pravna osoba registrirana za obavljanje pomorsko-agencijskih poslova koja u ime i za račun nalogodavca ili u svoje ime obavlja pomorsko-agencijske poslove.“(Udruga pomorskih agenata Hrvatske, 2009).

Prema Konvenciji o olakšicama u međunarodnom pomorskom prometu (IMO FAL Konvencija), „Pomorski agent osoba je koja zastupa vlasnika broda (brodara) i/ili naručitelja prijevoza u luci. Ako je tako ugovoreno, agent je odgovoran nalogodavcu za osiguranje veza i svih drugih relevantnih lučkih usluga, kao i skrb o potrebama zapovjednika broda i posade, za otpremu broda zajedno s lučkim i javnim vlastima (što uključuje pripremu i predaju odgovarajuće dokumentacije) te prihvata i otpremu tereta, u ime i za račun nalogodavca.“(FAL Convention, IMO, 1967).

Uzimajući u obzir prethodne definicije iz zakonskih i podzakonskih izvora pokušat će se objediniti i sistematizirati definicija pomorskog agenta pa se može reći da je pomorski agent pravna ili fizička osoba registrirana za obavljanje pomorsko-agencijskih poslova, koja je upisana u Upisnik pomorskih agenata u skladu s Pomorskim zakonikom i relevantnim podzakonskim propisima. Pomorski agent djeluje u ime i za račun broda, vlasnika broda (brodara), naručitelja prijevoza ili nalogodavca, obavljajući poslove prihvata i otpreme broda, uključujući razmjenu podataka, dokumenata i isprava. Također, agent može biti odgovoran za osiguranje veza i drugih lučkih usluga, brigu o potrebama zapovjednika broda i posade te prihvata i otpremu tereta.

2.2. PODJELA POMORSKIH AGENATA

Pomorski agent, koji obavlja razne poslove u luci u skladu s postojećim ugovorom ili za potrebe broda, odgovoran je za organizaciju pristajanja broda, informiranje relevantnih strana o dolasku broda, te obavljanje formalnosti s carinskim, lučkim, pomorskim i zdravstvenim vlastima. Također brine o ukrcaju, iskrcaju i predaji tereta primaocima, plaća lučke naknade, te naplaćuje vozarinu¹ u ime brodara. Njegove usluge su posebno značajne u slučajevima havarija, šteta, nezgoda, ostvarivanja prava retencije, naplate prekostojnica² i sličnih situacija (Grabovac, 1971).

¹ Vozarina, cijena prijevoza stvari morem. Brodar stječe pravo na punu vozarinu urednim izvršenjem prijevoza i predajom tereta na odredištu.

² Prekostojnica (engl. demurrage), vrijeme utrošeno na ukrcaj ili iskrcaj tereta nakon isteka stojnica.

Uzimajući u obzir široki spektar poslova kojim se pomorski agent može baviti postoji nekoliko kriterija za podjelu pomorskih agenata pa razlikujemo (Borčić, 1992):

Pomorske agente prema poslovima koje obavljaju:

- lučke agente
- agente posrednike
- agente tereta
- agente osiguratelja

Pomorske agente prema širini ovlaštenja:

- opće (generalne) agente
- posebne (specijalne) agente
- agente s ograničenim ili neograničenim ovlastima

Pomorske agente prema nalogodavcu:

- agent vozara
- agent osobe zainteresirane za teret
- agent osobe zainteresirane za pomorsko osiguranje

Pomorske agente prema imenovanju:

- agent kojeg imenuje brodar ili brodovlasnik
- agent kojeg imenuje osoba koju brodar izričito ovlasti (npr. zapovjednik)
- agent kojeg imenuje suugovornik (npr. naručitelj prijevoza)
- agent kojeg imenuje osiguratelj ili reosiguratelj

2.2.1. Podjela pomorskih agenata prema poslovima koje obavljaju

Lučki agent

Taj naziv ukazuje na agenta koji djeluje u luci. On predstavlja pomoćnika brodara u lukama gdje brodar nema svoje poslovnice ili predstavništva, obavljajući sve administrativne i komercijalne zadatke potrebne za redovito korištenje broda (Borčić, 1992). Lučki agent koordinira i organizira boravak broda u luci, djelujući u ime vlasnika ili brodara. On ima centralnu ulogu u svim trgovinskim aktivnostima te je odgovoran za organizaciju, nadzor i koordinaciju svih faza boravka broda u luci, počevši od rezervacije veza i usluga prije

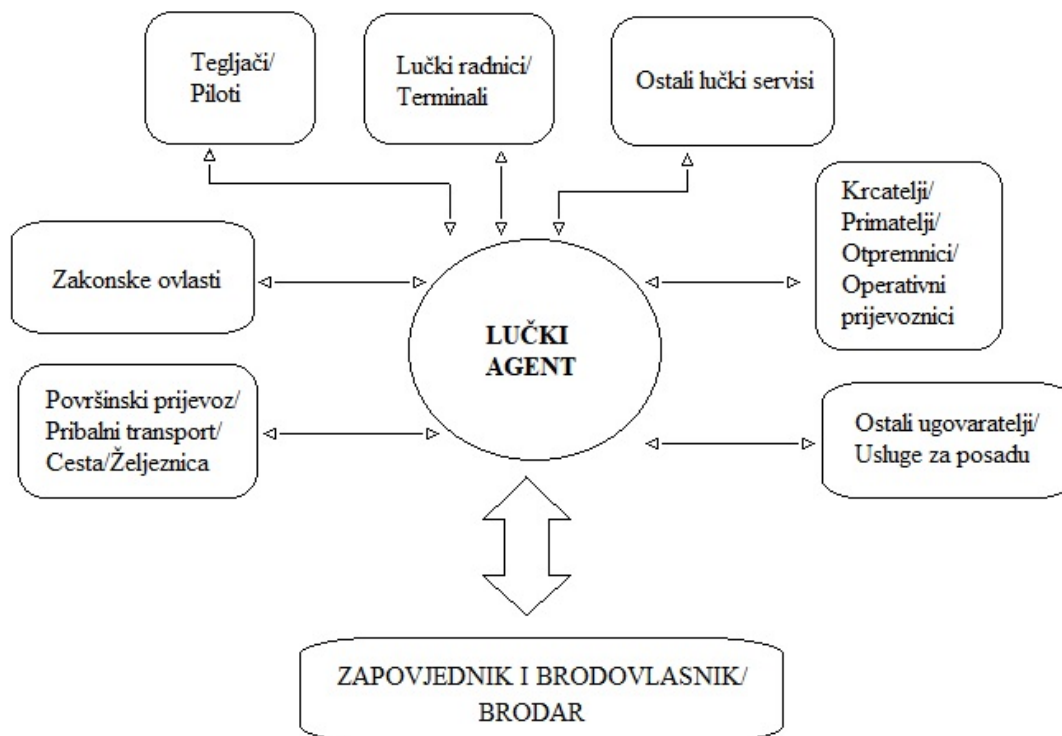
dolaska broda, pa sve do završavanja računa i ostale administrativne dokumentacije nakon isplavljenja broda.

Lučki agent je osoba koja djeluje kao predstavnik brodara, obavljajući poslove s javnim ustanovama i drugim pravnim subjektima s kojima brodar komunicira tijekom ukrcaja ili iskrcaja u luci, u ime i za račun brodara (Mandić i Lovrić, 2019).

Poslovi lučkih agenata obuhvaćaju, na primjer: organizaciju administrativnih formalnosti prilikom dolaska broda, osiguravanje priveznog mjesta u luci za iskrcaj ili ukrcaj tereta, obavještanje zainteresiranih strana o dolasku broda, rješavanje formalnosti s carinskim, lučkim, pomorsko-upravnim i zdravstvenim tijelima, organizaciju pregleda šteta, osiguranje jamstava za plaćanje doprinosa u zajedničku havariju ili nagradu za spašavanje, te organizaciju provedbe sanitarnih mjera u vezi s brodom (na primjer, dezinfekciju broda) i slično (Pavić, 2002).

Zanimljiva je i činjenica da kada je FONASBA (Međunarodno udruženje pomorskih agenata) razvijalo svoju proceduru "Pregled lučkih postupaka", je identificiralo više od 130 različitih postupaka koje lučki agent mora obaviti, što je slikovito prikazano na slici broj 1. Iako je malo vjerojatno da će agent izvršiti sve te zadatke u jednom jedinom posjetu luci, obuhvat dužnosti i područja koja su pokrivena ukazuju na širinu znanja i iskustva koje lučki agent mora posjedovati te važnost održavanja te stručnosti aktualnom (FONASBA, 2020).

Slika 1. Shematski prikaz uloge agenta u luci tijekom dolaska broda



Izvor: <https://www.fonasba.com/wp-content/uploads/2016/06/ROLE-OF-AGENT FINAL.pdf>

Agent posrednik

Lučki agent i agent posrednik često obavljaju slične uloge u kontekstu pomorskog poslovanja, ali postoji suptilna razlika u njihovim funkcijama. Iako lučki agent i agent posrednik igraju važne uloge u pomorskom poslovanju, lučki agent je specijaliziran za konkretnije operativne zadatke u luci, dok je agent posrednik često širi pojam koji može obuhvaćati različite vrste posredničkih usluga u pomorskom sektoru.

Lučki agent obično obavlja i ulogu agenta posrednika. Kada sjedište agencije nije u luci i tamo nema podružnica, agent posrednik se specijalizira isključivo za posredovanje. Aktivnosti agenta posrednika u pomorskom poslovanju obuhvaćaju posredovanje u sklapanju ugovora o korištenju brodova, posredovanje u kupoprodaji, izgradnji i popravku brodova te posredovanje u zapošljavanju posade za različite brodare (Borčić, 1992).

Agent može biti ovlašten da posreduje prilikom sklapanja poslova vezanih za pomorsku plovidbu, pri čemu informira svog nalogodavca o tržišnim kretanjima, specifičnostima određenih prijevoza, te usklađuje ponudu i potražnju brodske prostora na tržištu. Također može biti ovlašten da sklapa ugovore u ime i za račun brodarka (engl. *chartering broker*). Prilikom sklapanja ugovora, agent mora jasno naznačiti svoj status (engl.

as agent), inače će snositi osobnu odgovornost za izvršenje ugovora. Ako u nalogu (punomoći) nije precizno definiran opseg ovlaštenja agenta, pomorska praksa obično podrazumijeva da je agent ovlašten sklapati ugovore o prijevozu robe morem u ime i za račun broдача, naplaćivati vozarinu, izdavati teretnice, naručivati i plaćati usluge pilota, tegljača i slagača, kao i obavljati sve formalnosti vezane uz dolazak, boravak i odlazak broда iz luke (Grabovac, 1971).

Kao agenti posrednici, postoje i specijalizirane tvrtke koje prate globalno stanje na tržištu broдарства kako bi za svoje klijente (broдаре ili naručitelje) pronašle najpovoljnije uvjete (Pavić, 2002).

Agent tereta

Sam naziv te vrste agenta ukazuje da se radi o agentu specijaliziranom za posredovanje između vlasnika tereta (pošiljatelja) i broдача (prijevoznika) tijekom pomorskog transporta.

Specifični poslovi agenta tereta uključuju:

- rezervaciju prostora: osigurava da se teret može utovariti na brod i da se za njega rezervira adekvatan prostor,
- koordinacija utovara i istovara: nadzire proces utovara i istovara tereta kako bi se osiguralo da sve proteče glatko i u skladu s planom,
- administrativne formalnosti: rješava sve potrebne carinske, lučke i ostale administrativne formalnosti koje su potrebne za teret,
- komunikacija s relevantnim stranama: održava kontakt s pošiljateljima, broдарима, carinskim službama i drugim relevantnim stranama kako bi osigurao da sve informacije i zahtjevi budu jasni i ispunjeni,
- praćenje tereta: prati kretanje tereta od utovara do istovara, te osigurava da se sve prepreke i izazovi tijekom prijevoza tereta rješavaju na adekvatan način.

U praksi, agent tereta djeluje tijekom preuzimanja tereta, predstavljajući se u ime primatelja, obavljajući plaćanja za prijevoz i skladištenje tereta te organizirajući isporuku tereta krajnjem korisniku. On djeluje kao ovlaštenik primatelja, obavljajući zadatke u njegovo ime i za njegov račun (Borčić, 1992).

Agent tereta može biti neovisan i zastupati više od jednog vlasnika tereta, ali u mnogim slučajevima agent je vezan za jednog specifičnog vlasnika (FONASBA, 2020).

Agent osiguratelja

U pomorskom osiguranju osiguravaju se brodovi, teret koji se prevozi na brodovima, odgovornost broдача te ostali interesi kao što su vozarina i razni troškovi koji su izloženi rizicima povezanim s morem. Najčešće i najvažnije vrste osiguranja uključuju osiguranje broда i osiguranje tereta (Mandić & Lovrić, 2019).

Agenti osiguratelja su kvalificirani stručnjaci koji su ovlaštene da u ime i za račun osiguratelja preuzimaju obveze sklapajući ugovore o osiguranju (Borčić, 1992). Njihova primarna uloga je pružanje savjeta osiguratelju o različitim vrstama osiguranja potrebnim za zaštitu tijekom pomorskog transporta. Agent osiguratelja također može prikupljati relevantne informacije, organizirati osiguravajuće police te rješavati zahtjeve za osiguranje u slučaju štete ili gubitka tijekom prijevoza.

2.2.2. Podjela pomorskih agenata prema širini ovlaštenja

Opći agent

Pomorski agent koji djeluje na temelju opće punomoći naziva se opći ili generalni agent. Njegova uloga razvila se s linijskom plovidbom, gdje brodovi jednog broдача redovito dolaze u određene luke udaljene od sjedišta broдача, te im je potreban predstavnik za gotovo sve poslove. Generalni agent u luci, na osnovi opće punomoći, obavlja sve lučke, carinske, upravne, zdravstvene i druge formalnosti vezane uz pristajanje broда, privez, ukrcaj i iskrcaj, predaju tereta, izdavanje teretnica, obračun vozarine i naknadu za prekostojnice. Također, pomaže u slučajevima zajedničkih havarija i spašavanja, šteta na broду i teretu, te se bavi reklamacijama i brigom za ozlijeđene članove posade (Borčić, 1992). U ugovoru o pomorskoj agenciji glavni element ugovora je vrijeme trajanja agencijskog posla koje nije vremenski ograničeno, a ne i opseg poslova.

Posebni agent

Posebni ili specijalni agent je zastupnik koji djeluje na osnovi posebne punomoći s ograničenim ovlastima za određene poslove ili zadatke. Za razliku od generalnog agenta koji ima široke ovlasti za obavljanje većine poslova u ime broдача, specijalni agent je angažiran za specifične zadatke. Ti zadaci mogu uključivati organiziranje određenog brodskog putovanja, rješavanje specifične vrste tereta, obavljanje određenih carinskih ili lučkih formalnosti, ili rješavanje specifičnih problema poput popravaka broда ili rukovanja posebnim teretom. Specijalni agent ne može djelovati izvan ovlasti definiranih posebnom punomoći, što znači da nema ovlasti donositi opće poslovne odluke ili zastupati broдача u

svim aspektima poslovanja. Za razliku od općeg agenta njegovo ovlaštenje je privremeno, a najčešće je posrednik u sklapanju brodarskih ugovora na vrijeme ili na putovanje. (Borčić, 1992)

Specijalni pomorski agenti također se bave i naručivanjem novogradnji, prodajom brodova te posredovanjem pri kupovanju brodova (Grabovac, 1971).

Agent s ograničenim i neograničenim ovlastima

Kada se govori o ovlaštenjima agenata, ona mogu biti ograničena ili neograničena. Kod neograničene punomoći, principal ne daje agentu nikakve smjernice, ostavljajući mu da djeluje prema vlastitom znanju i savjesti. S druge strane, kod ograničene punomoći, agent mora slijediti upute koje mu daje opunomoćitelj. Ako nalogodavatelj postavi ograničenja ovlaštenjima pomorskog agenta koja se tiču uobičajenih poslova pomorskog agencijskog posla, ta ograničenja neće imati pravni učinak prema trećim stranama koje nisu bile svjesne tih ograničenja niti su prema okolnostima morale biti svjesne (Milošević, 2000).

U praksi je češća upotreba neograničene punomoći, iako postoje određena ograničenja; ta ograničenja se odnose na djelokrug rada pomorskog agenta. Ovakva ograničenja su implicitna, ali mogu biti i precizno navedena u ugovoru o pomorskoj agenciji (Borčić, 1992).

2.2.3. Podjela pomorskih agenata prema nalogodavcu

Agent vozara

Da bismo definirali što je to agent vozara potrebno je prvo utvrditi što bi to bio vozar. Prema Konvenciji Ujedinjenih naroda o prijevozu robe morem, čl. 1. st.1, „Vozar (Prijevoznik) je svaka osoba koja je zaključila ili u čije ime je zaključen ugovor o prijevozu robe morem s krcateljem“ (Ujedinjeni Narodi, 1978). Sukladno tome agent vozara je agent koji predstavlja interese vozara (prijevoznika). Kao predstavnik vozara, agent je odgovoran za organizaciju dolaska broda u luku, usklađivanje svih potrebnih operacija i pravovremeno dostavljanje relevantne dokumentacije nadležnim organima.

Agent osobe zainteresirane za teret

U kontekstu pomorske agencije, agent osobe zainteresirane za teret je posrednik koji djeluje u ime i za račun tih osoba, obavljajući poslove istovjetne agentu tereta. Osobe koje su zainteresirane za prijevoz tereta uključuju proizvođača, vlasnika, prodavača, kupca,

uvoznika i izvoznika robe, naručitelja prijevoza, krcatelja³ i primatelja tereta, te njihove otpremnike, agente ili osiguratelje (Borčić, 1992).

Odgovornost agenta osobe zainteresirane za teret uključuje praćenje utovara i istovara tereta, osiguravanje da se njime prikladno rukuje i skladišti te da se sve radnje izvode prema dogovorenim uvjetima. Brine se o komunikaciji s različitim brodarskim tvrtkama i lučkim upravama, pritom osiguravajući da su sve carinske ili bilo koje druge formalnosti uredno izvršene. Također prati stanje tereta tijekom transporta, obavještava klijenta o problemima ili kašnjenjima do kojih može doći te pruža savjetodavne usluge u optimizaciji logistike.

Agent osobe zainteresirane za pomorsko osiguranje

Agent osoba zainteresiranih za pomorsko osiguranje je posrednik koji zastupa te osobe kako bi zaštitio njihove interese u vezi s osiguranjem tereta, brodova i drugih rizika povezanih s pomorskim prijevozom. Za pomorsko osiguranje primarno su zainteresirani osiguratelj i osiguranik. Pomorski agent može, bez sumnje, zastupati osiguranika, a taj osiguranik u pomorskoj trgovini može biti brodar (vozar) ili osoba zainteresirana za teret (Borčić, 1992).

Agent osobe zainteresirane za pomorsko osiguranje koji djeluje u ime nalogodavca ključan je za odgovarajuću zaštitu imovine i tereta tijekom pomorskog transporta. Savjetuje koje je osiguranje najprikladnije, pomaže u procjeni rizika i koordinira s osigurateljima radi pružanja dovoljnog pokrića. U slučaju bilo kakve štete ili gubitka agent vodi postupak upravljanja potraživanjima u ime klijenta kako bi se osiguralo brzo i pravedno rješenje. Svojim profesionalnim vještinama omogućuje klijentima sigurno vođenje kroz složene aspekte pomorskog osiguranja, pružajući sigurnost i zaštitu.

2.2.4. Podjela pomorskih agenata prema imenovanju

Agent kojeg imenuje brodar ili brodovlasnik

S obzirom na to da vlasnik broda ne mora nužno biti i brodar, obojica mogu imenovati agenta. Problem ne postoji kada je brod u zakupu, jer se tada jasno razlikuju brodar i vlasnik broda. Situacija postaje složena kod brodarskog ugovora na vrijeme (time charter), što je sve češće. Naručitelji iz takvog ugovora imenuju svog agenta, ali timecharterer nije brodar, iako ima brodarske funkcije. Brodar može biti druga osoba i ne

³ Prema Pravilniku o ispravama, dokumentima i podacima o pomorskom prometu *Krcatelj* je naručitelj ili od njega određena osoba koja na temelju ugovora o prijevozu stvari predaje stvari prijevozniku radi prijevoza.

mora biti vlasnik broda. Pomorski agent imenovan od strane timecharterera može, ali ne mora, biti i agent brodara ili vlasnika broda. Interesi timecharterera i brodara, odnosno vlasnika broda, nisu isti, posebno u vezi s tekućim brodskim troškovima. Održavanje broda pada na brodara, dok troškovi pogona i eksploatacije padaju na naručitelja ugovora na vrijeme. Ako pomorski agent zastupa obje strane ugovora, zasebno će zaračunati troškove brodara i naručitelja, vodeći računa o tome tko ga je imenovao. Ako ga imenuje timecharterer, agent neće prouzročiti troškove brodaru bez njegovog znanja i izričitog odobrenja (Borčić, 1992).

Agent kojeg imenuje osoba koju brodar izričito ovlasti

Agentu može imenovati i osoba koju brodar izričito ovlasti, te tako postaje brodarov zastupnik ili punomoćnik. U najčešćem slučaju to je zapovjednik broda koji u određenoj luci može imenovati agenta ili može ovlastiti drugog agenta da u njegovo ime imenuje agenta te se naj način drugi agent smatra podagentom (Borčić, 1992).

Proces imenovanja agenta kojeg je brodar izričito ovlastio počinje službenim činom imenovanja gdje brodar daje pismenu ovlast ili punomoć određenom agentu ili drugim načinom koji je tipizirani ugovor o podagenturi. Primjer standardnog ugovora o pomorskoj podagenturi, koje je izradila FONASBA u suradnji s BIMCO-om, prikazan je u poglavlju Prilozi na kraju diplomskog rada. U tom prilogu, pod brojem 4, nalazi se ugovor s imenom "*Sub-Agency Agreement*". U ugovoru se navode ovlasti agenta, njegove dužnosti i odgovornosti u ime brodara. Agent zatim postaje odgovoran za poduzimanje aktivnosti u skladu s dodijeljenim ovlastima, uključujući suradnju s lučkim vlastima, upravljanje lučkim operacijama i zaštitu interesa brodara. Ova formalna procedura pruža mu pravnu potporu da djeluje u ime brodara.

Agent kojeg imenuje suugovornik

U pomorskom prometu, suugovornik je osoba koja sudjeluje u sklapanju i provođenju ugovora zajedno s ostalim ugovornim stranama. Ovi ugovornici mogu biti uključeni u razne vrste sporazuma kao što su ugovori o prijevozu tereta, najmu broda, osiguranju tereta ili broda te slično. Primjer suugovornika su brodar i naručitelj prijevoza kod ugovora o prijevozu tereta. U tom slučaju lučkog agenta će imenovati brodar u luci ukrcaja i iskrcaja, no ponekad, na primjer zbog trenutne ekonomske potrebe, agenta može i imenovati naručitelj prijevoza (Borčić, 1992).

Agent kojeg imenuje osiguratelj ili reosiguratelj

U kontekstu agenata prema imenovanju kada agenta imenuje osiguranik radi se u većini slučajeva o brodarku agentu budući da je brodar u većini slučajeva i osiguranik no ponekad imenovatelj agenta može biti ili osoba zainteresirana za teret ili kakav drugi pomorskopravni posao (Borčić, 1992). U pomorskom pravu osiguratelj prenosi na reosiguratelja dio rizika koji je prethodno preuzeo u osiguranje i samim time reosiguratelj ima pravo imenovati pomorskog agenta zbog pomorskog rizika.

2.3. IMOVINSKA PRAVA POMORSKOG AGENTA

Imovinska prava pomorskog agenta su ona prava koja su vezana za financijski aspekt njegova rada i njegove poslovne djelatnosti bez kojih pomorski agent kao osoba u pomorskoj djelatnosti ne bi ni postojao. Imovinska prava proizlaze iz pravnog odnosa između pomorskog agenta i njegovog nalogodavca, odnosno principala.

U prvom redu to je pravo na agencijsku nagradu (proviziju), zatim pravo na naknadu troškova, pravo privilegija, zadržanja (pridržaja) i zaloga (Borčić, 1992).

Sva imovinska prava pomorskog agenta definirana su ugovorom o pomorskoj agenciji u kojem su regulirane specifične klauzule zasebno.

2.3.1. Pravo na agencijsku nagradu

Članak 10. Pravilnika o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta propisuje da pomorski agent ima pravo na nagradu i naknadu svojih troškova, kao i troškova koje je preuzeo u ime i za račun svog klijenta. Visina naknade navedena u ovom članku određuje se ugovorom o pomorskoj agenciji ili tarifom koju utvrđuje udruga pomorskih agenata (Narodne novine, br. 70/13, 2013).

U praksi se razlikuje "agencijsku pristojbu" od "agencijske provizije" na temelju različitih aktivnosti koje agent obavlja. Agencijska pristojba se priznaje agentu koji upravlja prihvatom i otpremom brodova, dok se agencijska provizija dodjeljuje agentu posredniku. Još jedna razlika leži u formalno-pravnom aspektu: agencijske pristojbe su često navedene u posebnim tarifama koje prihvaćaju udruženja agenata pojedinih država. S druge strane, agencijska provizija se redovito ugovara i predstavlja važan dio ugovora o pomorskoj agenciji (Borčić, 1992). Agencijska provizija, koju plaća brodar, može biti različito utvrđena i pri posredovanju računa se u postotku od vozarine, 2 do 5 % (Grabovac, 1971).

2.3.2. Pravo na naknadu troškova

Pravo na naknadu troškova u pomorskom agencijskom poslovanju odnosi se na pravo pomorskog agenta da bude nadoknađen za troškove koje je imao prilikom obavljanja svojih dužnosti.

Troškovi pomorskog agenta dijele se na vlastite troškove, koji su neophodni za obavljanje agentove djelatnosti, i troškove za nalogodavca. Troškove za nalogodavca snosi lučki agent, a oni obično terete brodaru dok je njegov brod u luci. Ovi troškovi uključuju naknade za korištenje plovnih puteva, pilotažu, tegljenje, privez i odvez broda, naknade za uporabu obale, carinska i druga lučka davanja, troškove opskrbe broda hranom i zalihama, posebno gorivom i vodom, troškove popravka broda, gotovinu koju agent isplaćuje zapovjedniku broda i druge troškove poput liječničkih usluga, lijekova i repatrijacije. Svi ovi troškovi, prema računima koje agent preuzima u ime i za račun nalogodavca, uključuju se u zbirni račun poznat kao račun otpreme. Pored troškova za nalogodavca, pomorski agent redovito uključuje i vlastite režijske troškove u račun otpreme. To su poštansko-telefonski troškovi, kao i drugi manji troškovi za usluge brodaru, poput korištenja agentovih čamaca (ako je brod na sidrištu) ili automobila. Ovi troškovi mogu biti priznati zasebno kao samostalni troškovi ili se smatra da su uključeni u agentovu naknadu. S obzirom na to da mogu biti značajni, preporučuje se njihovo zasebno priznavanje (Borčić, 1992).

2.3.3. Pravo privilegija, zadržanja i zaloga

Pravo privilegija pomorskog agenta odnosi se na zakonsko pravo koje agentu omogućuje osiguranje naplate svojih potraživanja iz pomorskog poslovanja. Ova privilegija daje agentu prednost u naplati potraživanja nad drugim vjerovnicima. Ključna je za održavanje financijske stabilnosti u pomorskom poslovanju, jer agentima pruža sigurnost da će njihovi troškovi biti pokriveni.

U našem pravnom sustavu, pomorski agenti nemaju privilegije na brodu ili vozarini za naplatu svojih potraživanja. Privilegije su povezane s pravom retencije, odnosno zadržavanja imovine brodaru. Kako bi se pravo retencije moglo ostvariti, potrebno je imati posjed nad određenom imovinom. Iako agenti rijetko posjeduju imovinu nalogodavca, u praksi se često nalaze u posjedu značajnih iznosa njegovog novca (Borčić, 1992).

Pravo zadržanja kod pomorskog agenta predstavlja zakonsku pravo agenta da zadrži određenu imovinu, brod ili teret, dok se ne podmire potraživanja nastala agencijskim poslovanjem. Ovo pravo omogućava agentu da osigura naplatu svojih potraživanja prije nego što preda imovinu vlasniku. Pravo zadržanja kod pomorskog agenta osigurava mu

kontrolu nad imovinom sve dok njegovi troškovi i potraživanja ne budu podmireni, čime se osigurava nastavak poslovanja agenta.

Pravo zaloga razlikuje se od prava zadržanja u tome što agent s pravom zadržanja zadržava imovinu dok se dug ne podmiri dok kod prava zaloga agent može prodati imovinu da bi naplatio dug koji nije podmiren.

2.4. OBVEZE POMORSKOG AGENTA

Da bi osigurao uspješno izvršenje svojih dužnosti pomorski agent ima niz obveza koje mora ispunjavati. U prvom redu to je postupanje s pažnjom urednog i savjesnog gospodarstvenika, što znači da mora imati visok stupanj odgovornosti i profesionalnosti. Također, mora se pridržavati granica svojih ovlaštenja koje mu je zadao nalogodavac. Sljedeća obveza je obavljanje svih poslova za postizanje dogovorenih ciljeva u izvršavanju naloga te redovito izvješćivanje nalogodavca o istim. Nakon obavljenog posla, njegova obveza je predati nalogodavcu detaljan obračun svih troškova i prihoda. Dok obavlja svoje dužnosti, agent je obavezan jasno isticati svoju ulogu pomorskog agenta kako bi izbjegao nesporazume ili potencijalne sukobe interesa. Konačno, posljednja obveza vezana je uz zaštitu povjerljivih informacija koje dobije tijekom obavljanja svojih dužnosti, osiguravajući time interese principala i njegove poslovne reputacije.

Članak 11. Pravilnika o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta navodi da su obveze pomorskog agenta:

- postupati pozornošću urednog i savjesnog gospodarstvenika,
- postupati u granicama ovlaštenja,
- obavljati poslove za izvršenje naloga,
- izvješćivati nalogodavca o izvršenju naloga,
- predati obračun nalogodavcu,
- isticati osobinu pomorskog agenta i
- čuvati poslovnu tajnu.

2.4.1. Obveza postupanja s pozornošću urednog i savjesnog gospodarstvenika

Ova obveza reflektira stroge standarde koji se očekuju od svakog pomorskog agenta u obavljanju njihovih profesionalnih dužnosti. Ona uključuje pravnu i moralnu obvezu da agenti vrše svoje zadatke s izuzetnom pažnjom, stručnošću i savjesnošću, usporedivom s očekivanjima pažljivog i odgovornog poslovnog profesionalca.

Obveza postupanja s pozornošću urednog i savjesnog gospodarstvenika generalno je pravilo u bilo kakvom poslovanju, a da bi se ta uredba i provodila 2021. godine donesena su i Pravila ponašanja pomorskih agenata Hrvatske. Ova pravila definiraju kako članovi Udruge pomorskih agenata Hrvatske trebaju postupati u međusobnim odnosima prema svojim klijentima prilikom obavljanja svojih aktivnosti (Udruga pomorskih agenata Hrvatske, 2021).

2.4.2. Obveza postupanja u granicama ovlaštenja

Članak 678. Pomorskog zakonika kaže da pomorski agent ima obvezu i pravo koristiti odgovarajuću pažnju unutar granica svojih ovlasti kako bi obavio poslove koji su nužni ili uobičajeni za izvršenje primljenog naloga (*Pomorski zakonik*, 2020).

Prema ugovoru o pomorskoj agenciji nalogodavac, bilo vlasnik broda, brodar ili druge stranke, pomorskom agentu daje ovlasti u skladu s kojima obavlja zadane poslove. Te ovlasti nužne su agentu za obavljanje djelatnosti i bez njih ne bi mogao obavljati svoje naloge. U slučaju da agent prekorači svoja ovlaštenja i djeluje izvan njih, može biti odgovoran za štetu i gubitke nastale takvim postupkom.

2.4.3. Obveza obavljanja poslova za izvršenje naloga

Pojam riječi „nalog“ znači zahtjev da se nešto uradi. U kontekstu pomorske agencije nalog može biti izričit, što nije čest slučaj, ili samo općenit, obavljanje agencijskih poslova ili zastupanje nalogodavca. U slučaju da je nalog izričit, a ako bi se pomorski agent slijepo držao principalovih naloga koji ne bi bili u interesu nalogodavca ili bi bili štetni ili bez očekivanih rezultata, pomorski agent bi mogao odstupiti od naloga i zbog toga ne bi mogao biti pozvan na odgovornost (Borčić, 1992). Zbog takvih slučajeva postoji i sljedeća obveza pomorskog agenta, a to je obveza izvješćivanja nalogodavca o izvršenju naloga.

2.4.4. Obveza izvješćivanja nalogodavca o izvršenju naloga

Obveza izvješćivanja nalogodavca o izvršenju naloga osigurava da nalogodavac bude u toku s izvršenim nalogima te da može donijeti pravovremene i informirane odluke temeljene na točnim informacijama.

Pomorski agent dužan je i obavijestiti nalogodavca u slučaju da dobije prigovore od treće osobe s kojima je u doticaju prilikom provođenja naloga, jer prigovor agentu smatra se prigovor nalogodavcu. Obveza izvješćivanja nalogodavca sadržana je u ugovoru o

pomorskoj agenciji, a zapravo se radi o uobičajenoj profesionalnoj obvezi da bi se moglo reći da za nju ne bi trebali postojati posebni propisi (Borčić, 1992).

2.4.5. Obveza predavanja obračuna nalogodavcu

Čak i ako nije posebno naglašena, obveza podnošenja obračuna nalogodavcu proizlazi iz obveze postupanja s pažnjom dobrog gospodarstvenika (Borčić, 1992). Pomorski agent ima obvezu obračunati nagradu i troškove za svoje usluge te položiti račun nalogodavcu za njegova sredstva u propisanom roku (Udruga pomorskih agenata Hrvatske, 2009). Ova obveza je temelj svakog urednog poslovanja.

Jedan od najvažnijih zadataka pomorskog agenta je dostavljanje računa otpreme brodaru. Agent, u ime brodara, naručuje razne usluge potrebne brodaru i sklapa ugovore u njegovo ime. Davatelji usluga šalju račune pomorskom agentu, koji ih obično plaća iz sredstava brodara kojima raspolaže. Potom agent sastavlja račun otpreme koji dostavlja brodaru, uključujući račune za te usluge te svoju nagradu (Borčić, 1992).

Agent ne smije ostvarivati osobnu korist od posredovanja za određenog nalogodavca bez njegova znanja i odobrenja, a svaku takvu korist mora prijaviti nalogodavcu i predati mu sve iznose koje je stekao bez njegova znanja i odobrenja (Borčić, 1992).

2.4.6. Obveza isticanja osobina pomorskog agenta

Ova obveza nalaže da pomorski agent mora jasno naznačiti svoj status i ulogu u komunikaciji i svim poslovnim aktivnostima. S ovom obvezom osigurava se da treće osobe s kojim posluje agent razumiju u kojem svojstvu i za koga djeluje pomorski agent s čime se promiče transparentnost i povjerenje u međusobnim poslovnim aktivnostima.

Pomorski agent radi u ime i za račun nalogodavca te ima obvezu tu osobinu i istaknuti riječima „u ime i za račun“, „isključivo kao agent“, ili kombinacijom tih izraza (Borčić, 1992).

Članak 680. Pomorskog zakonika kaže da ako pomorski agent izričito ne navede da djeluje kao agent, smatra se da djeluje u svoje ime. (*Pomorski zakonik*, 2020). Tim člankom Pomorskog zakonika naglašava se da ako agent ne istakne svoju osobinu, odgovara za preuzete obveze kao za svoje iako ih je namjeravao poduzeti u ime i za račun nalogodavca (Borčić, 1992).

2.4.7. Obveza čuvanja poslovne tajne.

Ova obveza znači da agent mora čuvati sve povjerljive i druge osjetljive informacije nalogodavca dobivene tijekom poslovanja. Pomorski agent ne smije dijeliti te informacije s trećim stranama bez izričitog odobrenja nalogodavca, čime se sprječava neovlašteno otkrivanje i zloupotreba povjerljivih podataka.

Pomorski agent mora osigurati da svi njegovi zaposlenici, suradnici i druge osobe uključene u poslovanje poštuju obvezu čuvanja poslovne tajne. Ova obveza ostaje na snazi i nakon završetka ugovora između agenta i nalogodavca, što dodatno osigurava dugotrajnu zaštitu povjerljivih informacija. Čuvanje poslovne tajne ključno je za održavanje povjerenja između agenta i nalogodavca te za zaštitu poslovnih interesa nalogodavca, omogućujući sigurnu i pouzdanu poslovnu suradnju.

3. UGOVOR O POMORSKOJ AGENCIJI

Ugovor o pomorskoj agenciji je pravno sporazumno očitovanje između pomorskog agenta i nalogodavca o obavljanju poslova vezanih uz pomorski promet u kojem stranke ugovora odlučuju o početku, trajanju i prestanku ugovorenog odnosa.

Ugovor o pomorskoj agenciji pripada ugovorima o zastupanju prema obveznom pravu. Pomorski agent djeluje u ime i za račun svog nalogodavca. To znači da agent nije ugovorna strana u ugovorima koje posreduje, već je to njegov nalogodavac. Agent obavlja zadatke na osnovu opće ili posebne punomoći. Prema ugovoru o pomorskoj agenciji s općom punomoći, agent se obvezuje da će u ime i za račun nalogodavca obavljati sve poslove ili poslove određene vrste iz njegove djelatnosti. Ugovor s općom punomoći mora biti sklopljen u pisanom obliku, inače nema pravnu valjanost (Pavić, 2002).

Poljska, Grčka, Švicarska, Bugarska i još nekoliko drugih zemalja reguliraju pitanje pomorskog agenta kroz posebne Pomorske zakonike koji sadrže specifične odredbe o toj temi. U ovu skupinu spada i Hrvatska, koja ovo pitanje uređuje u Pomorskom zakoniku u glavi III, s odredbama o ugovoru o pomorskoj agenciji (članak 674-683) (Milošević, 2000).

3.1. POJAM UGOVORA

Članak 674. Pomorskog zakonika definira da se ugovorom o pomorskoj agenciji, pomorski agent obvezuje da će, na temelju opće ili posebne punomoći, u ime i za račun nalogodavca obavljati poslove pomorske agencije, uključujući pomaganje, posredovanje i zastupanje. S druge strane, nalogodavac se obvezuje nadoknaditi agentu nastale troškove i isplatiti mu nagradu (*Pomorski zakonik*, 2020).

Ugovorne strane zajednički odlučuju o vrsti ugovora koji će sklopiti i njegovom sadržaju, što je rezultat njihove slobodne volje. Ugovor o pomorskoj agenciji definira poslove koje će pomorski agent obavljati (Mandić & Lovrić, 2019).

Ugovor o pomorskoj agenciji može se smatrati oblikom agencijskog ugovora koji je prilagođen potrebama pomorske industrije gdje agent ima ulogu posredovanja i zastupanja brodara poslovima vezanim uz brod i teret.

3.2. STRANKE UGOVORA

Pomorski agent djeluje u ime i za račun svog nalogodavca. To znači da agent nije stranka u ugovorima koje je sklopio posredujući, već je stranka njegov nalogodavac (Pavić, 2006). Ugovor o pomorskoj agenciji sklapa se između pomorskog agenta, koji zastupa nalogodavca i principala, koji može biti brodar, vlasnik broda, osoba zainteresirana za teret.

Ugovorom će se odrediti odgovornost svake strane za izvršenje svojih obveza. Odgovornost brodarara je prenijeti točne podatke agentu i osigurati sredstva za posao koji treba izvršiti, dok je odgovornost agenta vezana za izvršavanje njegovih funkcija u odgovarajuće vrijeme i na odgovarajućem mjestu. Neispunjenje obveza može dovesti do pravnih sporova u vezi s naknadom štete, gubitaka ili kašnjenja, stoga je potrebno da ovaj ugovor bude sastavljen jasno i precizno, uzimajući u obzir sve relevantne aspekte poslovanja. Strane u ugovoru o pomorskoj agenciji imaju komplementarne uloge. Dobro pravno reguliran odnos među suradnicima jedan je od načina ne samo minimiziranja rizika već i osiguravanja dugogodišnjeg uspjeha u pomorskom poslovanju.

3.3. BITNI SASTOJCI UGOVORA

Članak 247. Zakona o obaveznim odnosima kaže da je ugovor sklopljen kad su usuglašeni bitni sastojci ugovora (*Zakon o obaveznim odnosima*, 2023).

Bitni sastojci ugovora dijele se na stvarno bitne, pravno bitne i naravno bitne (Borčić, 1992).

Prema pomorskom zakoniku jedini stvarno bitan element ugovora o pomorskoj agenciji jest obavljanje pomorsko-agencijskih poslova, odnosno predmet poslovanja pomorskog agenta (Borčić, 1992). Stvarno bitni sastojci ugovora o pomorskoj agenciji bili bi: identitet ugovornih strana, predmet ugovora i naknada za obavljene poslove. Identificiranje pomorskog agenta i principala očito je od ključne važnosti za strane u ugovoru. Predmet ugovora daje detaljan opis poslova i usluge koje će pružati pomorski agent. Naknada navodi iznos i način plaćanja principala pomorskom agentu.

Pravno bitni sastojci bili bi: definirano trajanje ugovora, prava ugovornih strana te njihove obveze, odgovornost za štetu, osiguranje, zatim uvjeti raskida ugovora te rješavanje sporova. Trajanje ugovora označava vremenski okvir ugovora, definirani datum početka i završetka. Odgovornost za štetu obuhvaća pravila koja definiraju odgovornost za moguće štete, dok osiguranje definira uvjete osiguranja za obavljene poslove. Prava ugovornih strana te njihove obveze definiraju odgovornosti i prava stranaka ugovora. Uvjeti raskida ugovora

reguliraju odredbe uvjeta raskida ugovora, dok rješavanje sporova definira način i nadležnost za rješavanje mogućih sporova.

Naravno bitni sastojci bili bi oni sastojci koji su vezani uz narav posla, odnosno specifičnu pomorsku djelatnost kojom se bave agenti poput detalja o poslovima, komunikacijskim kanalima, te kvaliteta i standarde usluga. Detalji o poslovima opisuju konkretne aktivnosti i poslove koje će pomorski agent obavljati. Komunikacijski kanali propisuju komunikacije između ugovornih strana. Kvaliteta i standardi usluga definiraju kvalitetu i standarde koje pomorski agent mora poštivati.

3.4. OBLIK I ZAKLJUČIVANJE UGOVORA

Oblik ugovora izražava volju stranaka. Ugovor o pomorskoj agenciji je neformalan poput većine ugovora u građanskom, trgovačkom ili pomorskom pravu, što znači da ne zahtijeva poseban oblik za valjanost i može se sklopiti na različite načine. Najčešće se sklapa u pisanom obliku, što može uključivati razmjenu pisama u kojima principal daje nalog, a agent ga prihvaća. Takva pisma mogu sadržavati i druge uvjete ugovora. Ugovor se može sklopiti i nalogom za određeni zadatak te agentovim prihvaćanjem tog naloga. Ugovor se može smatrati sklopljenim u pisanom obliku i putem suvremenih sredstava komunikacije. Pisani oblik uključuje i situacije gdje jedna strana pristupa uvjetima ugovora druge strane, često putem standardnih obrazaca koje koriste veliki brodari i pomorske agencije. Ugovor može biti sklopljen i usmeno, što je uobičajeno kada zapovjednik broda daje nalog agentu. Takvi se usmeni ugovori kasnije često potvrđuju pisano, ali to nije obvezno za valjanost ugovora. Prešutno sklapanje ugovora moguće je konkludentnim radnjama, gdje agent posreduje bez izričitog naloga, ali brodar prihvaća rezultat posredovanja. Ugovor može biti sklopljen i šutnjom, kada agent ne odgovori na nalog koji pripada njegovoj djelatnosti. U našoj praksi, ugovori o generalnoj agenturi moraju biti pisani prema Plovidbenom zakonu, iako zakon ne propisuje sankcije za nepoštivanje tog oblika. Također, ugovori se često sklapaju pristupanjem uvjetima druge strane ili korištenjem formularnih ugovora (Borčić, 1992).

Adhezioni ugovori sklapaju se kada jedna stranka daje opću ponudu koju druga stranka može prihvatiti. U pomorskom poslovanju, posebice u linijskom brodarstvu, takve ponude često obuhvaćaju cjelokupno poslovanje broдача. Rijetki brodari i agenti imaju posebne uvjete poslovanja namijenjene agentima, a takvi uvjeti često su dio općih uvjeta ili

agencijskih tarifa. Udruženja, poput Udruženja pomorskih agenata Hrvatske, rade na nacrtima općih uvjeta poslovanja, kao što je to učinila i asocijacija danskih agenata.

Formularni ugovori često se koriste za sklapanje ugovora o pomorskoj agenciji. Izrađuju se posebni obrasci s tipiziranim klauzulama koje se mogu prihvatiti, mijenjati ili brisati. FONASBA je pripremila četiri standardna formularna ugovora, uključujući "Standardni ugovor o pomorskoj agenciji u linijskom poslovanju" i "Standardni ugovor o agenciji u linijskom poslovanju prijevoza kontejnerima". Ovi ugovori pružaju predložak s klauzulama o općim uvjetima, obvezama agenta, marketingu, kontejnerskom i ro-ro prometu, te financijskim pitanjima (Borčić, 1992).

Primjer tipiziranog ugovora o pomorskoj agenciji, ugovor o generalnoj agenturi, standardni ugovor o agenciji u linijskim poslovima i ugovor o podagenturi koje izdaje Međunarodno udruženje pomorskih agenata (FONASBA - *Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents*) u suradnji s Baltičkom i međunarodnim pomorskim vijećem (BIMCO - *Baltic and International Maritime Council*) može se vidjeti u prilogima 1-4.

FONASBA je također izradila ugovor o generalnoj agenturi, preporučen svim nacionalnim udruženjima članicama. Ugovor sadrži klauzule o obvezama agenta i nalogodavca, nagradi i trajanju ugovora, te nadležnosti suda za rješavanje sporova. Iako je Odbor za brodarske ugovore i isprave FONASBA-e pokušao izraditi standardni ugovor za slobodnu plovidbu, taj projekt je obustavljen jer se smatralo da tipizirani ugovori u toj grani nemaju smisla (Borčić, 1992).

4. TRAJANJE UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Razdoblje trajanja ugovora o pomorskom agenciji vrlo je važno u definiranju stabilnosti i kontinuiteta poslovnog odnosa između brodovlasnika i pomorskog agenta. Ugovor se može sklopiti na određeno ili neodređeno vrijeme, prvi tip ugovora odnosi se na konkretne poslove ili projekte, dok drugi omogućuje dugoročnu suradnju. Također je značajno da se ugovor raskine ili produži uz precizno utvrđivanje uvjeta i načina, uključujući i rokove kako bi bio pravno siguran i predvidljiv u poslovanju čime se mogu zaštititi interesi obje strane i omogućiti nesmetano obavljanje pomorske djelatnosti.

Trajanje ugovora o pomorskoj agenciji može se utvrditi samim ugovorom, zakonskim propisima, običajem ili pravilima struke. Ugovorom se može predvidjeti da se sklapa za određeni posao ili više poslova, te da može biti na određeno ili neodređeno vrijeme. Uobičajeno je sklapanje ugovora o specijalnoj ili posebnoj agenciji, koji je valjan samo za određeni posao ili poslove. Takav ugovor se sklapa kada brodar, kao principal, daje pomorskom agentu nalog za obavljanje agencijskih usluga dok je brod u luci u kojoj agent djeluje. To se odnosi i na više boravaka broda u luci, koji su definirani brojem, a ne vremenskim trajanjem (Borčić, 1992).

4.1. VRSTE TRAJANJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Kad je trajanje ugovora vremenski određeno, riječ je o ugovoru o agenciji sklopljenom na određeno vrijeme. Ako trajanje nije definirano, radi se o ugovoru sklopljenom na neodređeno vrijeme. Ugovori o generalnoj agenciji obično se sklapaju na određeno ili neodređeno vrijeme. Važno je jasno odrediti trajanje ugovora, jer to utječe na način njegovog raskida (Borčić, 1992).

Pravilno odabran tip trajanja ugovora osigurava učinkovitost i stabilnost u poslovnim odnosima jer minimizira rizike povezane s neočekivanim promjenama u suradnji. Oba ova tipa ugovora nalaze svoje mjesto u pomorskoj industriji, ovisno o potrebama i strategijama brodovlasnika i agenata.

4.1.1. Određeno trajanje

Ako ugovor traje na određeno vrijeme, prestaje istekom razdoblja na koje se odnosi ugovor. Ne zahtijeva nikakve izjave, radnje ili odluke (Borčić, 1992).

Stvarno razdoblje na koje je sklopljen brodarski ugovor podrazumijeva suradnju između principala i pomorskog agenta na određeno vrijeme. Specifični ugovori omogućuju rigorozno planiranje operacija i resursa, jer su početak i kraj suradnje izričito određeni. Na primjer, može se sklopiti ugovor na određeno vrijeme na godinu dana kako bi davatelj usluga djelovao kao agent u vezi s navedenim plovilom tijekom njegovog određenog putovanja.

U prilogu 2. *General Agency Agreement* koji je namijenjen imenovanju agenta na duži vremenski rok, a koji se nalazi u poglavlju Prilozi, na kraju diplomskog rada stoji da Ugovor stupa na snagu na datum naveden u polju 4 i traje tijekom razdoblja navedenog u istom, a ako razdoblje nije navedeno, ugovor će se nastaviti sve dok jedna strana ne otkáže, uz prethodnu obavijest drugoj strani u trajanju navedenom u polju 5.

Ugovor na određeno vrijeme ima prednost što omogućuje precizno definiranje obveza za obje strane. Smanjuje rizik od bilo kakvog nesporazuma ili spora jer postoje vrlo specifične odredbe o vrstama usluga, rokovima i financijskim uvjetima. Ako jedna od strana ne ispuni obveze, u ugovoru se nalaze smjernice o tome kako postupiti u takvim situacijama. Time se povećava sigurnost i stabilnost poslovnog odnosa.

Ugovori na određeno vrijeme imaju i svoje nedostatke. Ograničava se fleksibilnost i bilo kakve promjene na tržištu ili bilo koja neočekivana situacija koja bi mogla nastupiti zahtijevala bi prilagodbe kojih nema u ugovoru. Kada ugovor istekne, obje strane moraju ispočetka pregovarati o novim uvjetima, što je veliki gubitak vremena. Unatoč tomu, u određenim situacijama se preferiraju se jer donose sigurnost u vođenju poslovnih odnosa u pomorstvu.

4.1.2. Neodređeno trajanje

Prema članku 827. Zakona o obaveznim odnosima, ugovor o trgovinskom zastupanju smatra se sklopljenim na neodređeno vrijeme, osim ako se u ugovoru ne definira drukčije (*Zakon o obaveznim odnosima, 2023*). Ugovorom o pomorskoj agenciji na neodređeno vrijeme ostvaruje se dugoročna suradnja između brodovlasnika i pomorske agencije bez unaprijed određenog datuma završetka. Kod ove vrste ugovora riječ je o fleksibilnosti i kontinuitetu poslovanja, što ima poseban značaj u pomorskoj industriji koju mogu zahvatiti brojne promjene u tržišnim uvjetima i operativnim potrebama. Točnije, omogućuje pomorskoj agenciji da svoje usluge tijekom vremena prilagodi potrebama brodovlasnika. Oni su korisniji jer pomažu u pravilnom planiranju posla i smanjuju mogućnost bilo kakvog nesporazuma, ali ako se u tom trenutku pojave nove potrebe ili se tržište promijeni, može biti teško napraviti promjene na temelju dogovora.

Prestanak ugovora o pomorskoj agenciji na neodređeno vrijeme ovisi o konkretnim uvjetima pod kojima se ugovor može raskinuti. Obično ugovor ima odredbe koje dopuštaju raskid nakon davanja pisane obavijesti, kako su se ugovorne strane složile. Ugovor također može sadržavati klauzule o trenutnom raskidu u slučaju kršenja ugovornih obveza ili nakon značajnih promjena u vlasništvu nad plovilom. Ove odredbe služe kako bi se osigurala pravna sigurnost i zaštita interesa obiju strana dopuštajući im da prekinu suradnju u potencijalno nepovoljnim ili nepredviđenim uvjetima.

Prednosti ugovora na neodređeno vrijeme uključuju stabilnost i sigurnost tijekom dužeg razdoblja, što omogućuje prijevozniku da sazna više o poslovnim potrebama ugovaratelja; prema tome, vjerojatno će biti poboljšana kvaliteta usluge i operativna učinkovitost. Međutim, takvi dugoročni ugovori također mogu imati određene rizike vezane uz njih u smislu njihove potencijalne rigidnosti ili nesposobnosti da brzo reagiraju na promjene koje se mogu dogoditi na tržištu tijekom tog razdoblja. Kako bi se zajamčio kontinuitet relevantnosti i učinkovitosti ugovora, potrebno je predvidjeti mehanizme periodične revizije i prilagodbe uvjeta ugovora, za pravodobno reagiranje na nove izazove i prilike u poslovanju.

4.1.3. Trajanje ugovora o agenciji u linijskoj plovidbi

Ugovor o pomorskoj agenciji u linijskom pomorskom prometu⁴ je posebna vrsta ugovornog odnosa kojim se usluge pomorske agencije pružaju u linijskom prijevozu. Takav ugovor omogućuje precizno definiranje obveza i očekivanja obiju strana u linijskom prijevozu te time osigurava jasnoću i predvidljivost poslovnog odnosa. Ugovorena pomorska agencija obvezuje se pružati usluge, kao što su lučko poslovanje, logistika i administracija, za određeno linijsko putovanje broda s točno definiranom početnom i krajnjom lukom.

Ugovaranje pomorske agencije za određeno linijsko putovanje ima i prednosti i nedostatke. Glavna prednost je što omogućuje vrlo precizno planiranje i kontrolu troškova u linijskoj plovidbi. Takvi ugovori općenito sadrže posebne odredbe u vezi s uslugom koja se mora pružiti, trošak, raspored, uključeni posebni uvjeti. No, s druge strane, nedostaci takvih ugovora su što se ugovori ne mogu prilagođavati ili mijenjati zbog nepredviđenih promjena u putovanju ili poslovanju broda

⁴ Prema Pravilniku o ispravama, dokumentima i podacima o pomorskom prometu *linijski pomorski promet* je niz učestalih putovanja broda između dviju ili više luka u skladu s plovidbenim redom odobrenim prema posebnim propisima kojima se uređuje linijski pomorski prijevoz

Međunarodno udruženje agenata izradila je četiri standardna ugovora, uključujući "Standardni ugovor o pomorskoj agenciji u linijskom poslovanju" i "Standardni ugovor o agenciji za prijevoz kontejnera." Iako su ih pripremali Linijski komitet FONASBA-e, rijetko se koriste u praksi (Borčić, 1992).

Primjer standardnog ugovora o agenciji u linijskim poslovima, koje je izradila FONASBA u suradnji s BIMCO-om, prikazan je u poglavlju prilozi na kraju diplomskog rada. Bitna stavka tog ugovora je i to da agencijski posao obavljen kao linijski agent prema tom ugovoru bit će strogo odvojen od bilo kakvog agencijskog posla kao generalni agent, za koji vrijedi zaseban standardni ugovor o generalnoj agenciji i zasebna naknada. U slučaju bilo kakve nejasnoće oko toga koji ugovor regulira određeni posao, primjenjivat će se uvjeti standardnog ugovora o linijskoj agenciji.

4.1.4. Trajanje na određeni broj poslova

Kao što se navelo na početku poglavlja ugovorom se može odrediti da se sklapa za specifičan posao ili za više poslova. Često se sklapaju ugovori o specijalnoj ili posebnoj agenciji, koji su važeći samo za određeni posao ili određene poslove. Ovi ugovori se koriste kada brodar, kao principal, nalaže pomorskom agentu da obavlja agencijske usluge dok je brod u luci u kojoj agent djeluje. Ovaj pristup može uključivati i nekoliko boravaka broda u luci, koji se definiraju brojem dolazaka, a ne trajanjem (Borčić, 1992). Ovaj ugovor omogućuje jasno definiranje obveza i očekivanja za svaki pojedini posao, čime se osigurava vrlo visoka razina transparentnosti i točnosti poslovnog odnosa. Pomorska agencija obvezuje se izvršiti određeni broj poslova ugovorenih ugovorom, nakon čega ugovor prestaje važiti; to omogućuje praćenje koje jasno govori o opsegu i trajanju angažmana.

Ugovaranje pomorske agencije za neke poslove ima svoje prednosti i mane. Jedna od najvećih prednosti je što omogućuje vrlo specifičan plan i specifične alokacije za resurse koji ulaze u svaki pojedinačni posao. S takvim ugovorima, osim vremena, moguće je točno planirati koliko će koštati i koji će resursi biti potrebni za izvršenje svakog pojedinog posla, čime se smanjuju rizici i povećava učinkovitost. To je i mana jer nakon odrađenog dogovorenog broja poslova uvijek postoji potreba za ponovnim pregovaranjem i sklapanjem novih ugovora, što može biti više administrativnog posla i može oduzimati više vremena.

Ugovor o pomorskoj agenciji za određeni broj poslova ne veže brodaru za jednu agenciju, već samo omogućava brodaru fleksibilnost i mogućnost prilagodbe poslovanja specifičnim poslovnim potrebama. Odabirom pomorske agencije koja najbolje odgovara njihovim trenutnim potrebama za određeni broj poslova, brodari mogu povećati kvalitetu i

učinkovitost usluge. Pomorska agencija može biti visoko specijalizirana za predstavljanje usluga s izričitim očekivanjima za svaki posao što dovodi do boljeg upravljanja resursima i povećanog zadovoljstva korisnika. Ali treba imati na umu da je pravilno planiranje ključno za kratkoročne ugovore; ove vrste ugovora moraju se obnoviti na vrijeme jer ne bi smjele prekidati kontinuitet usluge.

4.2. IZBOR NAČINA ODREĐIVANJA TRAJANJA

U donošenju odluka o trajanju ugovora u kojima sudjeluju brodovlasnik i pomorska agencija, važno je da dvije strane dobro komuniciraju: jasno utvrđuju što se očekuje, utvrđuju ciljeve koje treba postići i vjerojatne scenarije koji bi proizašli iz različitih opcija. Takve informacije pomažu u odabiru odgovarajuće vrste ugovora. Obje strane trebaju odvagati prednosti i nedostatke svake opcije zajedno s usklađivanjem sa svojim dugoročnim strateškim planovima. Odabir bi trebao osigurati kompromis između stabilnosti i fleksibilnosti: ugovor bi trebao odgovoriti na trenutne potrebe, ali također biti dovoljno prilagodljiv promjenama i izazovima u budućnosti.

4.3. FAKTORI KOJI UTJEČU NA ODABIR TRAJANJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Prvi faktor utjecaja na odabir trajanje ugovora je priroda i trajanje poslovnih operacija. Kada se promjene događaju brzo i često u industriji, fleksibilnost je ključna. Ugovori koji omogućuju prilagodbu promjenama tržišnih uvjeta su oni na neodređeno vrijeme ili na određeni broj poslova jer omogućuju brz odgovor na nove prilike ili izazove. To pomaže u održavanju konkurentnosti, kao i operativne učinkovitosti u situacijama u kojima se mogu dogoditi česte promjene, uključujući ponude za vrijedne ugovore s kojima se treba brzo postupati.

Trajanje ugovora ovisi o tome što brodovlasnik i pomorska agencija imaju za svoje strateške planove i dugoročne ciljeve. Ako su obje strane jasni sa svojim dugoročnim ciljevima i žele imati stabilno i dugotrajno partnerstvo, ugovori na neodređeno vrijeme bit će pravi izbor. To će omogućiti dugoročno planiranje i ulaganja u odnos koji će u konačnici rezultirati većom učinkovitošću i zadovoljstvom. Nasuprot tome, ako se strateški planovi temelje na kratkoročnim ciljevima ili testiranju novih tržišta, ugovori na određeno vrijeme ili ugovori za određeni broj poslova pomogli bi u uvođenju fleksibilnosti uz smanjen rizik.

Tablica 1. prikazana ispod prikazuje jasnu sliku prednosti i nedostatke različitih tipova ugovora o pomorskoj agenciji.

Tablica 1. Prednosti i nedostaci različitih tipova ugovora o pomorskoj agenciji

VRSTE UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI OVISNO O TRAJANJU	PREDNOSTI	NEDOSTATCI
Ugovori na određeno vrijeme	Stabilnost, planiranje	Nepredviđene okolnosti, preuranjeni prekid
Ugovori na neodređeno vrijeme	Fleksibilnost, dugoročna suradnja	Nesigurnost, česta komunikacija
Ugovori o agenciji u linijskoj plovidbi	Jasnoća obveza, transparentnost troškova	Nepredviđene promjene, potencijalni prekid angažmana
Ugovori na određeni broj poslova	Precizna definicija obveza, transparentnost troškova	Nepredviđene okolnosti, potencijalni prekid angažmana

4.3.1. Vrsta poslova i potrebe brodovlasnika

Vrsta posla koju brodovlasnik planira obavljati ključna je pri odlučivanju o trajanju ugovora s pomorskom agencijom. Na primjer, za sezonske aktivnosti ili kratkoročne projekte gdje bi ugovori na određeno vrijeme bili prikladni jer omogućuju detaljno planiranje resursa i aktivnosti unutar određenih vremenskih ograničenja. Naprotiv, u slučaju dugoročnog poslovanja poput linijskih trgovačkih ruta ugovori bez fiksnog trajanja mogu donijeti potrebnu stabilnost i fleksibilnost. Takvi ugovori omogućuju agenciji i brodovlasniku da kontinuirano razvijaju svoje pružanje usluga kako bi odgovarali promjenjivim operativnim specifičnostima tijekom vremena.

Usluga agenta posebno je korisna prilikom predaje tereta primaocima u linijskom prijevozu. Budući da teret treba podijeliti među mnoge primaoce, agent djeluje u ime i za račun broдача. Primalac obično ne preuzima teret izravno od broдача ili zapovjednika broда, već predaje teretnicu agentu broда u luci odredišta. Agent zauzvrat izdaje dokument poznat kao "bez zapreke" (tal. *nulla osta*). Prije toga, agent osigurava naplatu vozarine i drugih

troškova koje snosi korisnik prijevoza. Dokument "bez zapreke" sadrži sve podatke o teretu kao i teretnica, te potvrđuje da se teret može izdati. Ovaj dokument potvrđuje da je primalac ispunio sve obveze prema brodaru, nakon čega preuzima teret iz javnog skladišta. Predaja na ovakav način neće biti potrebna ako se može organizirati izravni iskrcaj i predaja tereta iz broda u željezničke vagone ili druga kopnena prijevozna sredstva. Time bi se izbjegli troškovi skladištenja, ali mnoge tehničke prepreke onemogućavaju takav neposredni način iskrcavanja i predaje tereta (Grabovac, 1971).

Potrebe vlasnika broda također utječu na određivanje trajanja ugovora o pomorskoj agenciji. Brodovlasnici koji imaju dobro definirane dugoročne ciljeve i traže trajno partnerstvo s agencijom preferiraju ugovore bez krajnjeg datuma. Takvi bi ugovori omogućili izgradnju odnosa, kontinuiranu prilagodbu usluga i mogli bi smanjiti administrativni teret povezan s povremenim obnavljanjem ugovora. S druge strane, brodovlasnici koji žele imati veću fleksibilnost i mogućnost brzih promjena s tržišnim uvjetima odlučili bi se za ugovore s fiksnim trajanjem ili ugovore na temelju broja putovanja ili poslova. To bi omogućilo brzu promjenu strategija i operacija bez vezivanja dugoročnim obvezama.

4.3.2. Planiranje poslovanja pomorske agencije

Planiranje poslovanja vrlo je bitno je za određivanje trajanja ugovora s vlasnikom broda. Ugovore na neodređeno vrijeme preferiraju agencije koje imaju dugoročno planiranje i stabilno poslovanje. Time će se omogućiti kontinuirani razvoj usluga prema potrebama brodovlasnika i zahtjevima tržišta, čime će se poticati dugoročna partnerstva i osigurati stabilnost poslovanja. Naprotiv, one agencije koje rade na kratkoročnoj osnovi, poput sezonskih ugovora ili specifičnih projekata, mogu težiti ugovorima na određeno vrijeme. S takvim ugovorima moguće je planirati resurse i aktivnosti za određeno razdoblje.

Uspješno pomorsko poslovno planiranje također uključuje promatranje tržišnih trendova i pokušaj predviđanja što će klijenti trebati u budućnosti; ove potrebe mogu utjecati na trajanje ugovora. Vrlo koristan pristup za fleksibilno radno okruženje je praćenje tržišta i prilagođavanje strategija kako bi odgovarale budućem trendu odabirom ugovora koji su fleksibilni. Ugovori o putovanjima ili poslovima koji se mogu izvršiti s dovoljno narudžbi od bilo koje strane kojoj su potrebne usluge odmah dobro dolaze agenciji koja želi biti fleksibilna i dovoljno osjetljiva na nove poslovne prilike ili promjene potražnje. Ova metoda omogućuje optimizaciju agencijskog poslovanja, smanjenje izgubljenih troškova i povećanje tržišne konkurentnosti.

4.3.3. Ekonomski faktori i troškovi

Na trajanje ugovora o pomorskoj agenciji uvelike utječu ekonomski čimbenici. Varijabilnost tržišta i njegov sastav, točnije cijene goriva, lučke pristojbe i operativni troškovi utječu na potencijal pomorskih operacija da ostvare profit. Agencija koja ima visoke i fluktuirajuće troškove općenito bi preferirala kratkoročne ugovore jer bi im to omogućilo fleksibilnije prilagođavanje cijena i usluga na tržištu. Ta bi im fleksibilnost omogućila da brže reagiraju na ekonomske promjene čime bi im pomogla da ostanu fiskalno stabilni i konkurentni na tržištu.

Poslovni troškovi također su čimbenik koji treba uzeti u obzir pri odlučivanju o trajanju ugovora o pomorskoj agenciji. Agencije s visokim fiksnim troškovima - poput kapitala uloženog u poslovanje i plaće zaposlenika - bile bi sklonije dugoročnim ugovorima kako bi zajamčile stabilan prihod i također mogle bolje planirati svoje financijske obveze. Stabilnost i sigurnost prihoda koju osiguravaju dugoročni ugovori od posebnog su značaja za industriju koja je ciklička. Nasuprot tome, agencijama s nižim fiksnim troškovima, ali višim varijabilnim troškovima mogu biti privlačniji kratkoročni ugovori ili ugovori temeljeni na broju poslova; to smanjuje njihov financijski rizik i omogućuje veću fleksibilnost u upravljanju operativnim troškovima.

4.3.4. Pravna i regulativna okruženja

Ugovor o pomorskoj agenciji je jedinstven jer uključuje elemente ugovora o djelu, punomoći, mandatu, zastupanju, posredovanju i drugih ugovora specifičnih za djelatnost pomorskog agenta. Zbog toga se na pomorskog agenta mogu primijeniti odredbe Zakona o obveznim odnosima koje se odnose na zastupanje, ugovor o nalogu, trgovinsko zastupanje, posredovanje i poslovodstvu bez naloga (Mandić & Lovrić, 2019). Trajanje ugovora o pomorskoj agenciji ovisi i o važećim pravnim propisima i zakonima koji reguliraju obavljanje pomorskih djelatnosti u određenim zemljama ili regijama. Neki od tih zakona uključuju one o registraciji brodova, sigurnosti na moru, uvjetima rada na moru i zaštiti okoliša. Ako su agencije usklađene s tim propisima, neće biti pravnih problema ili kazni. Ugovori koji nemaju određeni kraj lako mogu usvojiti bilo koji novi zakon koji bi pružio veću fleksibilnost i bržu reakciju na promjene u regulativi, a da pritom zadrži solidne standarde na lokalnoj i međunarodnoj razini. Ako je pravni sustav stabilan bez mnogih očekivanih drastičnih promjena - tada bi mogli biti poželjniji ugovori na određeno vrijeme.

Regulatorni zahtjevi također utječu na operativne troškove i postupke pomorskih agencija, što može utjecati na izbor trajanja ugovora. Agencije u visoko reguliranim

jurisdikcijama mogu odabrati dugoročne ugovore kako bi imale stabilnost i predvidljivost za zajamčeno poslovanje. Štoviše, takve jurisdikcije omogućuju takvim agencijama da rasporede troškove usklađenosti na dulje razdoblje, što je prednost jer smanjuje financijski pritisak. S druge strane, za agencije koje rade u nestabilnim ili manje reguliranim okruženjima, duže obveze mogu postati prilično neodržive ako se nametnu novi regulatorni zahtjevi; stoga kraći ugovori kako bi se održala ta fleksibilnost i prilagodljivost bez vezanja.

4.3.5. Razina povjerenja i dugoročni ciljevi

Povjerenje je glavna odrednica u odlučivanju o ugovornom razdoblju između brodovlasnika i pomorske agencije. Kada je povjerenje visoko, obje strane preferiraju ugovore na neodređeno vrijeme jer to olakšava dugoročnu suradnju i stabilnost. Ovi ugovori osiguravaju da će obje strane ispuniti svoje obveze kako je navedeno u njima, a istovremeno pružaju fleksibilnost u odgovoru na promjene tržišnih uvjeta. Povjerenje se razvija pravilnim ispunjavanjem ugovornih obveza, učinkovitom i transparentnom komunikacijom te zajedničkim rješavanjem uočenih problema što rezultira jačanjem poslovnih odnosa, smanjenjem rizika od zabluda ili sukoba.

Veliku ulogu u trajanju ugovora imaju i dugoročni ciljevi brodovlasnika i pomorske agencije. Ako obje strane imaju dugoročne ciljeve i oni su slični, na primjer gledaju na širenje poslovanja, ulazak na nova tržišta ili razvoj novih usluga, tada bi bile zainteresiranije za dugoročne ugovore jer to omogućuje izradu kontinuiranih planova i ulaganja na zajedničkim projektima koji mogu dovesti do učinkovitijeg i profitabilnijeg poslovanja. Ako su ciljevi kratkoročni ili temeljeni na testiranju novih poslovnih modela slično njihovoj situaciji, tada bi bilo fleksibilnije odabrati ugovore s kraćim trajanjem ili ugovore koji se temelje na projektima jer omogućuju fleksibilnost i prilagodljivost potrebnu u dinamičnim poslovnim okruženjima.

4.3.6. Nepredviđene okolnosti i fleksibilnost

Na duljinu ugovora o pomorskoj agenciji mogu uvelike utjecati nepredviđene situacije, na primjer ekonomska kriza ili promjena u političkom vodstvu, kao i prirodne katastrofe ili pandemije. Agencije i brodari često se suočavaju s izazovima koji su nepredvidivi i zahtijevaju brzo prilagođavanje taktike i rada. Stoga su kratkoročni ugovori privlačniji tijekom tih razdoblja ili oni koji imaju fleksibilnost ugrađenu u svoje uvjete jer omogućuju lakše prilagodbe kao odgovor na promjene i pomažu u ublažavanju rizika. Takvi ugovori omogućuju uključenim stranama da pregledaju i modificiraju uvjete suradnje na

temelju novonastalih okolnosti što zauzvrat olakšava izbjegavanje financijskih gubitaka zajedno s operativnim poteškoćama.

Kada se odlučuje za duljinu ugovora, treba uzeti u obzir volatilitnost koja karakterizira ovaj sektor. Konkretno, pomorske tvrtke koje su fleksibilne i koje žele brzo odgovoriti na promjene na tržištu i prilagoditi svoje poslovanje na temelju onoga što je potrebno obično favoriziraju kratkoročne ugovore ili one koji dopuštaju povremenu reviziju uvjeta. Ove vrste sporazuma olakšavaju kontinuirano usklađivanje usluga s interesima brodovlasnika i prevladavajućim tržišnim uvjetima. S druge strane, ugovori na neodređeno vrijeme, iako nude stabilnost i predvidljivost, mogu se pokazati donekle krutima ako se situacija neočekivano promijeni. Prilikom određivanja koliko dugo bi ugovor trebao trajati, mora se imati na umu količina fleksibilnosti i okretnosti koje je potrebno zadržati za dugoročnu učinkovitost u promjenjivim okolnostima.

4.4. POSLJEDICA ISTEKA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Svaki ugovor sklopljen na određeno vrijeme prestaje biti važeći nakon što istekne predviđeni rok, uključujući i ugovor o pomorskoj agenciji. Ako pomorski agent nastavi obavljati pomorsko-agencijske usluge za principala nakon što ugovoreni rok istekne, smatra se da je sklopljen novi ugovor ili novi ugovori o pomorskoj agenciji za te poslove, ili je sklopljen ugovor na neodređeno vrijeme, umjesto ugovora na određeno vrijeme (Borčić, 1992). Istek ugovora o pomorskoj agenciji nosi sa sobom niz složenih i materijalnih implikacija za svaku od ugovornih strana. Raskid agencijskog odnosa znači formalni prekid poslovnog odnosa između pomorske agencije i naručitelja, što može rezultirati prekidom svih usluga koje su bile predviđene ugovorom. To operativno može biti vrlo kritično, osobito ako se isključivanje dogodi naglo ili bez odgovarajuće obavijesti. Povrat imovine i dokumentacije uključuje vraćanje cjelokupne imovine - opreme, koja pripada klijentu, zajedno s dokumentacijom. To se mora učiniti na takav način da ne dođe do gubitka ili oštećenja važnih resursa što bi moglo dodatno zakomplicirati stvari.

Kad ugovor istekne, vrlo su važni i financijski aspekti. Obračun i isplata provizije zahtijeva da se uključene strane dogovore oko konačnog poravnanja svih dugova i potraživanja, što se može zakomplicirati ako postoji neslaganje oko iznosa ili usluga koje je potrebno uskladiti. Ponekad se ugovori mogu obnoviti, što je korisno za obje strane ako su zadovoljne dosadašnjom suradnjom i namjeravaju nastaviti suradnju. Ako dođe do kršenja ugovora ili ugovorenih uvjeta može doći i do sudskih procesa ili arbitraže. Preporuke za

ugovorne strane, uključuju preporuke za učinkovito upravljanje procesom isteka ugovora kako bi se smanjile negativne posljedice i osigurao najlakši mogući prijelaz na nove ugovorne aranžmane, čime se pomaže u održavanju dobrih poslovnih odnosa i zaštite zainteresiranih strana.

4.4.1. Prestanak agencijskog odnosa

Prestanak agencijskog odnosa može rezultirati velikim promjenama u operativnom poslovanju obiju strana. Istekom ugovora o pomorskoj agenciji prestaju i sve usluge koje agencija pruža svojim klijentima u smislu logističke podrške, koordinacije ukrcaja i iskrcaja tereta, administrativnih formalnosti i drugih sličnih usluga koje olakšavaju pomorski promet. To može uzrokovati prekid rada ako klijent već nije osigurao zamjenskog pružatelja ovih usluga. Takvi prekidi mogu rezultirati kašnjenjima u isporuci robe i poremećajima u opskrbnim lancima - povrh mogućih financijskih gubitaka u obliku kazni ili propuštenih poslovnih prilika. Štoviše, nakon raskida agencijskog odnosa gubitak poslovnih privilegija i uvjeta koje je klijent samim time imao dodatno komplicira situaciju.

Slično tome, raskid ugovora o pomorskoj agenciji negativno utječe na agenciju. Gubitak klijenta znači gubitak prihoda i može značiti gubitak tržišnog udjela ako je klijent velik ili dugotrajan. Agencija će možda morati izvršiti reorganizaciju, što može, ali i ne mora biti dodatni trošak za agenciju. Agencija bi također trebala prevladati izazove u dobivanju novih klijenata kako bi nadoknadila izgubljeni prihod; to može uključivati velika marketinška ulaganja i promjene poslovnih strategija.

4.4.2. Povrat imovine i dokumentacije

Povrat imovine i dokumentacije vitalan je dio u kojem pomorska agencija i klijent raskidaju ugovorni odnos nakon isteka ugovora. Po isteku ugovora, agencija će klijentu vratiti svu imovinu korištenu za pružanje usluga. Usklađivanje svega zahtijeva određenu disciplinu i planiranje, osim ako nije izričito drugačije dogovoreno u pisanom obliku. Svaki gubitak, uništenje ili oštećenje takve imovine bit će na teret agencije tijekom ovog razdoblja. Stoga bi se zapisi o stanju svake vraćene stavke, s priloženim odgovarajućim dokumentiranim dokazima, trebali održavati tijekom trajanja ugovora.

Osim fizičke imovine, povrat dokumenata još je jedna važna dimenzija isteka ugovora o pomorskoj agenciji. Dokumenti se mogu odnositi na razne informacije kao što su komercijalni ugovori, carinski dokumenti, logistički planovi i komunikacija s trećim stranama. Očuvanje povjerljivosti i kontinuiteta poslovanja kupaca zahtijeva pravilno

upravljanje ovim dokumentima u trenutku njihovog povrata. Mogu nastati operativne poteškoće i pravni problemi, a povjerenje među bivšim partnerima može biti potkopano vraćanjem nepotpunih ili nemarnih dokumenata. Štoviše, agencija se mora pobrinuti da svi digitalni podaci i zapisi također budu sigurno isporučeni, istovremeno poštujući sve relevantne propise o zaštiti podataka. To su procesi koji moraju biti organizirani pažljivo, sa znanjem i dovoljno jasno kako bi se osigurala minimizacija rizika i urednost sklapanja ugovornog odnosa.

4.4.3. Obračun i isplata provizije

Obračun i isplata provizije nakon isteka ugovora o pomorskoj agenciji važna je financijska obveza koju treba riješiti za uredan završetak poslovnog odnosa. Po isteku ugovora, i agent i nalogodavac bi trebali uskladiti sve prethodne transakcije, usluge i troškove kako bi mogli utvrditi točan iznos provizije koju plaćaju agentu nakon čega ga isplaćuju. To može biti teško ako je došlo do promjena u cijenama usluga ili nekih dodatnih ili nepredviđenih troškova koji su nastali tijekom trajanja ugovora. Vrlo je važno imati jasne evidencije o svim pruženim uslugama i njihovim troškovima kako bi se kasnije izbjegli nesporazumi ili sporovi. U takvoj nagodbi, obje strane trebale bi se uvjeriti da je sve učinjeno ispravno provjerom svih faktura, računa i svih drugih relevantnih dokumenata.

Plaćanje provizije nakon ugovora također zahtijeva pažljivo rukovanje kako bi se osiguralo da agencija dobije proviziju za obavljeni posao. Klijent je dužan izvršiti plaćanje u skladu s uvjetima navedenim u ugovoru; bilo kakvo neizvršenje ili kašnjenje u takvom plaćanju može uzrokovati pravni postupak i dodatne troškove za obje strane. Pravodobno plaćanje provizije nije samo stvar ispunjenja ugovornih obveza; također se radi o održavanju dobrih odnosa i položaju na tržištu. Sa svoje strane, agencija je trebala pružiti sve usluge prema ugovoru i trebala bi dokumentirati svaku aktivnost u vezi s njom kako bi podnijela zahtjeve iznesene u traženju plaćanja. Točni i jasni izračuni prilikom isplate provizije pridonijet će ispravnom zaključivanju ugovora i davati mogućnost za buduću suradnju ili preporuke unutar industrije.

4.4.4. Pravne implikacije nakon isteka ugovora

Pravne implikacije nakon isteka ugovora o pomorskoj agenciji mogu biti vrlo značajne i utjecati na obje ugovorne strane. Istekom ugovora prestaju sve formalne obveze agencije prema klijentu, odnosno agencija nije dužna pružati nikakve usluge predviđene ugovorom. Međutim, ako bilo koja strana ne ispuni uvjete ugovora do trenutka njegovog

isteka, to može rezultirati tužbom zbog kršenja ugovora. Mogući su slučajevi i odštetni zahtjevi u slučaju da npr. agencija nije pružila sve potrebne usluge ili klijent nije ispunio sve materijalne financijske obveze. Pravni sporovi uključuju više troškova, traju dugo i štete ugledu agencije i klijenta.

Do raskida ugovora može doći i kod ugovora koji nisu fiksni. Ugovor se automatski raskida po zakonu kada rok nije bitan dio ugovora, a dužnik ne ispunio obvezu unutar dodatnog roka koji mu je odredio vjerovnik (čl. 362. st. 3. Zakona o obveznim odnosima). U takvim slučajevima izjava vjerovnika o raskidu nije potrebna. Međutim, ako vjerovnik želi održati ugovor na snazi, mora odmah obavijestiti dužnika da zahtijeva ispunjenje ugovora (čl. 361. st. 2. Zakon o obveznim odnosima). Ako dužnik tada ne ispunio obveze ni nakon isteka razumnog roka, vjerovnik može raskinuti ugovor (čl. 361. st. 3. Zakon o obveznim odnosima) (Ćesić & Bobinac, 2017).

Osim eventualnih sporova, pravni učinci prestanka ugovora su sljedeći: sva imovina i dokumentacija se obvezno vraćaju, a tu je i obračun i isplata svih nenaplaćenih potraživanja. Sve račune i provizije agencije u cijelosti plaća klijent. U suprotnom, mogli bi biti izloženi zahtjevu za naknadu štete ili zahtjevu za povrat imovine putem sudskih naloga. Jednako važno, obje strane moraju se upoznati s važećim zakonima i zakonodavstvom vezanim uz pomorsku industriju kako bi izbjegli pravne sporove. Propisno zaključiti ugovor znači ispuniti sve te zakonske obveze i pomaže u smanjenju rizika od pravnih bitaka u budućnosti.

4.4.5. Preporuke za ugovorne strane

Po isteku ugovora o pomorskoj agenciji, dobra praksa bila bi pregled i evaluacija dosadašnje suradnje pri čemu bi se utvrdilo što je dobro funkcioniralo, a što nije. Takva procjena otkriva prednosti i slabosti unutar poslovnog odnosa. Važno je da klijenti i agencije dijele iskustva na otvoren način kako bi se to znanje moglo unijeti u moguće buduće pregovore ili prilagodbe poslovnih strategija. Jedna je ključna stavka osigurati da se sva iskustva i naučene lekcije unesu u evidenciju radi transparentnosti i jasnoće u budućim ugovorima povezanim s poslovanjem.

Bilo da se radi o pronalasku novog poslovnog partnera ili obnavljanju ugovora s postojećim, proces treba pokrenuti na vrijeme kako ne bi došlo do zastoja u radu. U oba slučaja prije raskida ugovora bilo bi potrebno djelovati na vrijeme kako bi se osigurao prihod i stabilne mjere poslovanja. To uključuje pravovremenu pripremu i koordinaciju povrata imovine i dokumentacije, te postizanje konačnih nagodbi o svim financijskim pitanjima kako

bi se izbjegle bilo kakve moguće pravne radnje koje bi mogle uslijediti. Također se preporučuje da se takav ugovor sklopi uz pravnu potporu kako bi se osiguralo da su sva prava i obveze jasno propisana i poštivana, a s time se i smanjuje rizik od sporova u budućnosti.

4.5. MOGUĆNOST PRODUŽENJA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Mogućnost obnove ugovora nakon isteka ugovora o pomorskoj agenciji može biti od obostrane koristi, pogotovo ako su oboje bili zadovoljni dosadašnjom suradnjom. Kod obnove ugovora zajamčen je kontinuitet pružanja usluge čime se sprječavaju mogući prekidi rada i drugi dodatni troškovi vezani uz traženje novog pružatelja usluge. Za klijenta to znači kontinuitet u radu s partnerom koji već poznaje njegove specifične potrebe i operativne procedure, a koje mogu povećati učinkovitost i pružiti bolju uslugu. Obnavljanje ugovora za agenciju znači održavanje stabilnog toka prihoda i dobivanje šanse za daljnje jačanje poslovnih veza s klijentom. Prije obnove ugovorne strane moraju procijeniti postojeći ugovor, sagledati moguće prilagodbe uvjeta i pobrinuti se da se sve ranije obveze ispune.

Proces obnove ugovora često uključuje pregovaranje o uvjetima, cijenama i opsegu usluga. U ovom trenutku obje strane mogu unijeti izmjene u ugovor s obzirom na nove poslovne ciljeve ili promjene koje proizlaze iz tržišta. Na primjer, klijent može biti zainteresiran za dodatne usluge ili poboljšanja, dok će agencija biti agresivnija u pregovorima za veće provizije ili bolje uvjete plaćanja. Stoga će transparentna i otvorena komunikacija tijekom pregovora pomoći da oboje postignu sporazum na obostranu korist temeljen na dogovorenim novim uvjetima. Ako su obje strane suglasne s novim uvjetima, obnova ugovora se sklapa u pisanom obliku potpisivanjem aneksa prethodnog ugovora ili potpisivanjem potpuno novog. Tako je zajamčena pravna sigurnost i jasnoća buduće suradnje, što je temelj uspješnih dugoročnih poslovnih odnosa.

4.5.1. Razlozi za produženje ugovora

Obnova ugovora o pomorskoj agenciji može donijeti brojne pogodnosti za obje stranke, a jedan od temeljnih razloga produljenja ugovora je zadovoljstvo suradnjom. Kada između principala i agenta postoji dugogodišnji i plodonosan odnos, obnova ugovora osigurava kontinuitet i stabilnost poslovanja. Klijent posao može prepustiti agenciji koja već poznaje njegove specifične potrebe i operativne procedure te ne želi stvarati komplikacije

traženjem drugog pružatelja usluga. Dugoročna suradnja rezultira i boljim uvjetima i cijenama jer za vjerne klijente agent može osigurati popuste ili povoljnije tarife.

Razlog zbog kojeg bi trebalo produžiti ugovor o pomorskoj agenciji je to što su poslovi logistički i vrlo komplicirani te zahtijevaju veliku koordinaciju i stručnost. Kada se logistika prepusti posebnoj agenciji, onaj tko već radi s klijentom ima bolje razumijevanje o specifičnim potrebama u smislu propisa, teretu, carinskim procedurama s operativne strane i ostalog. Produženjem ugovora omogućit će agenciji nastavak pružanja kvalitetne usluge bez prekida, a klijent će imati i sigurnost da njihov logistički proces teče učinkovito. Promjena agencije može potrajati neko vrijeme jer je potrebno prilagoditi sve procedure i tokove komunikacije. To se može izbjeći jednostavnim produljenjem postojećeg ugovora.

Još jedan razlog za produljenje ugovora je pravna i administrativna sigurnost koju donosi kontinuitet postojećeg ugovornog odnosa. Produljenjem ugovora time će se izbjeći svi mogući pravni problemi i nejasnoće koje bi mogle nastati sklapanjem novog ugovora s drugom agencijom. Postojeći ugovor je već prošao test zakonitosti i funkcionalnosti; obje strane znaju svoja prava i dužnosti. Štoviše, produženje ugovora može biti i prilika za preispitivanje i izmjenu uvjeta kako bi se unaprijedili poslovni odnosi i usluge u skladu s tržišnim promjenama i specifičnim potrebama klijenata.

4.5.2. Načini produženja ugovora

Postoji nekoliko različitih načina za produljenje ugovora, svaki sa svojim specifičnostima. Prvi način je automatsko produženje ugovora, koje je obično uključeno kao klauzula u izvorni ugovor. Ova posebna klauzula navodi da se ugovor automatski obnavlja na određeno razdoblje osim ako bilo koja strana ne obavijesti drugu pismenim putem o svojoj namjeri da ne obnovi ugovor unutar dogovorenog razdoblja. Iako služi kao učinkovito sredstvo za održavanje dobrih odnosa, smanjenje administrativnih troškova i jamstvo kontinuiteta poslovanja, automatska obnova može dovesti do poteškoća ako je jedna od strana bila nečim nezadovoljna u tijeku suradnje ili ako je došlo do promjene okolnosti, stoga je potrebno navesti uvjete i rokove za raskid u vrijeme automatske obnove kako bi se izbjegli neželjeni naknadni sukobi.

Drugi način produljenja ugovora je formalni pregovor o novim uvjetima prije isteka trenutnog ugovora. Tada obje strane mogu dobiti uvid u uvjete koji se mogu temeljiti na promjenama koje su se dogodile na tržištu, promjenama proizašlim iz njihovih poslovnih potreba ili iskustava iz prethodne suradnje. Pregovori o novim uvjetima mogu se doticati cijena, opsega usluga, vremena isporuke i drugih bitnih aspekata unutar ugovora. Uključuje

otvorenu komunikaciju i kompromis, ali rezultira novim ugovorom u kojem se zadovoljavaju interesi objiju strana na temelju trenutne situacije. Pregovaranje pomaže u izgladivanju svih oblika nesuglasica koje su eventualno postojale, a može poslužiti i za poboljšanje dugoročne suradnje zbog boljeg razumijevanja.

Osim automatskog obnavljanja i formalnog pregovaranja novih uvjeta, ugovor o pomorskoj agenciji može se produžiti kroz opcionalna razdoblja produženja. To uključuje ugovorne klauzule koje određuju dodatna razdoblja suradnje koja se mogu aktivirati uz dogovor objiju strana. Na primjer, ugovor je prvobitno mogao biti potpisan na godinu dana, s mogućnošću produljenja na nekoliko godina po izboru ili principala ili agenta. Opcijska razdoblja donose fleksibilnost budući da je u okviru prava objiju strana da odluče žele li nastaviti raditi zajedno prije isteka tekućeg razdoblja, to pomaže pri promjeni uvjeta poslovanja.

Drugi način produženja ugovora je korištenje aneksa ili dodataka ugovoru. Aneksi su službeni dokumenti koji se dodaju ugovoru i sadrže varijacije ili dodatne uvjete s kojima su se obje strane u ugovoru složile. Korištenje aneksa olakšava proširenje ugovora bez potpisivanja potpuno novog. Ovaj je pristup koristan ako je potrebno primijeniti manje izmjene ili modifikacije na postojeći ugovor dok izvorni uvjeti ostaju obvezujući. Aneksi također mogu poslužiti kao pravni dokaz u vezi s bilo kakvim promjenama u ugovoru, koje mogu biti potrebne u budućnosti za reference ili ako dođe do bilo kakvog rješavanja spora.

4.5.3. Pravne implikacije produženja ugovora

Nastavak pomorskog ugovora odgovornost je i pravo i pružatelja usluga i nalogodavca. U ovom slučaju to znači da će agencija nastaviti s pružanjem ugovorenih usluga, a klijent će morati osigurati plaćanje tih usluga. Svi uvjeti produljenja moraju biti izričito navedeni na pravno obvezujući način, uključujući ali ne ograničavajući se na: trajanje razdoblja, financijske implikacije i sve izmjene ili povećanja opsega usluga. Ako takav ugovor ne spominje obnavljanje, ostavlja prostor za moguće kasnije sukobe u dugoročnim odnosima i potencijalne pravne sporove.

Još jedna pravna stvar koju vrijedi spomenuti kada govorimo o produljenju ugovora je usklađenost sa zakonom. Čin produženja ugovora mogao bi zahtijevati ponovnu reviziju pravnih aspekata što znači da je potrebno je ponovno pregledati sve odredbe kako bi se osigurala njihova usklađenost s promijenjenim zakonodavstvom nakon inicijalnog potpisivanja ugovora, posebno s promjenama u pravnom okviru koji regulira pomorsku industriju. Na primjer, ako na snagu stupaju novi zakoni koji govore o sigurnosnim

standardima ili možda protokolima zaštite okoliša ili čak politikama zaštite podataka. Nepoštivanje i nepridržavanje ovih zakon može dovesti do pravnih problema koji zauzvrat mogu rezultirati sankcijama, kaznama ili proglašenjem određenih klauzula ugovora ništavnim. Stoga postaje apsolutna obveza da produljenje ugovora uključuje i pravnog savjetnika osiguravajući da su interesi obje strana propisno zaštićeni.

5. PRESTANAK UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Trajanje ugovora o pomorskoj agenciji može se utvrditi samim ugovorom, propisima, običajima ili pravilima struke. Ugovorom se može odrediti da se sporazum sklapa za određeni posao ili poslove, te na određeno ili neodređeno vrijeme. Najčešće se sklapa ugovor o specijalnoj ili posebnoj agenciji, koji vrijedi isključivo za određeni posao ili poslove. Takav ugovor se sklapa kada principal, primjerice brodar, daje pomorskom agentu nalog za pružanje agencijskih usluga tijekom boravka broda u luci u kojoj agent posluje. (Borčić, 1992).

Prilikom raskida ugovora, ključna su dva pitanja: da li ugovor može biti raskinut jednostranim iskazom volje ili je potrebna suglasnost obje strane, te može li ugovor biti raskinut bez takvog iskaza volje. Zakon o obveznim odnosima jasno propisuje da se ugovor može raskinuti samo na dva načina: sporazumno, uz suglasnost obje strane, ili na temelju zakona (članak 160. stavak 1. Zakon o obveznim odnosima) (Ćesić & Bobinac, 2017).

Jasno definiranje prestanka ugovora o pomorskoj agenciji ključno je za zaštitu interesa agenta i nalogodavca jer osigurava pravnu sigurnost u slučaju prekida suradnje. Precizno navedeni uvjeti za raskid, uključujući otkazne rokove značajno smanjuju mogućnost nesporazuma i pravnih sporova. Kod ugovora na neodređeno vrijeme, određeni otkazni rok omogućuje stranama da se prilagode i planiraju prelazak na novi ugovorni odnos. Također, jasno definirani razlozi za izvanredni raskid, poput neispunjavanja obveza ili kršenja ugovora, osiguravaju mogućnost prekida suradnje ako jedna strana ne ispunjava svoje obveze. Tako se osigurava stabilnost i sigurnost u poslovnim odnosima, smanjujući rizik od neočekivanih gubitaka ili prekida poslovanja.

Važno je jasno definirati vrstu ugovora s obzirom na njegovo trajanje, jer to direktno utječe na način prestanka ugovora. Stoga ćemo razmotriti prestanak ugovora o pomorskoj agenciji u odnosu na njegovo trajanje i analizirati načine prestanka obveznih ugovora, odnosno ugovora iz građanskog ili trgovačkog prava, koji se mogu primijeniti na ugovore o pomorskoj agenciji (Borčić, 1992).

5.1. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG ZA ODREĐENI POSAO ILI ZA ODREĐENE POSLOVE

Ugovor o pomorskoj agenciji sklopljen za određeni posao ili poslove obično prestaje ispunjenjem svojih obveza, kao što je, primjerice, prihvaćanje i/ili otpremanje broda od strane pomorskog agenta (Borčić, 1992).

Ugovor o pomorskoj agenciji za određeni posao ili poslove može prestati sporazumnim raskidom obje strane, ali i jednostranim raskidom od strane jedne ugovorne strane. Međutim, ako je dogovoreno da ugovor ne može biti jednostrano raskinut, tada ovaj način raskida nije moguć (Borčić, 1992).

Ugovor o pomorskoj agenciji sklopljen za određeni posao može prestati zbog različitih razloga, kao što su smrt jedne od strana, nestanak pravne osobe ili promjena u odnosima subjekata, poput situacije kada pomorski agent postane vlasnik broda za koji je ugovor sklopljen. U slučaju smrti pomorskog agenta ili vlasnika broda, obveze iz ugovora prelaze na pravne sljednike, osim ako ugovorom nije drukčije određeno. Također, ugovor može prestati ako objekt ugovora, primjerice brod, prestane postojati. U tom slučaju, agent je oslobođen pružanja usluga, ali brodar je i dalje dužan platiti ugovorenu naknadu, osim ako je brod propao slučajno ili zbog više sile. Ništavnost ugovora također može biti razlog za njegov prestanak, bilo da se radi o apsolutnoj ili relativnoj ništavnosti. Posljedice ništavnosti ugovora se razlikuju ovisno o tome je li ugovor apsolutno ili relativno ništavan. Ako je ugovor apsolutno ništavan, onda se smatra da nikada nije ni postojao, a ako je relativno ništavan, onda njegova ništavost vrijedi od trenutka kada je utvrđena sudskom presudom (Borčić, 1992).

Primjeri tipiziranog ugovora o pomorskoj agenciji i ugovor o generalnoj agenciji koje izdaje FONASBA u suradnji BIMCO navode se uvjeti prekida ugovora. Primjeri ugovora nalazi se u poglavlju prilozi na kraju diplomskog rada. U navedenom prilogu 1. *Agency Appointment Agreement (BIMCO Contracts, 2017)* koji je namijenjen imenovanju pomorskog agenta prilikom pristajanja broda u pojedinu luku ili relativno mali broj, ograničen raspon luka, stoji da će plaćanje agentu bit izvršeno putem elektronskog prijenosa na bankovni račun agenta, a ako naručitelj ne ispuni ovu obavezu, agent može odmah raskinuti agencijski ugovor, dok u prilogu 2. *General Agency Agreement* stoji da ugovor stupa na snagu na datum naveden u polju 4 i traje tijekom razdoblja navedenog u istom, a ako razdoblje nije navedeno, ugovor će se nastaviti sve dok jedna strana ne otkaže, uz prethodnu obavijest drugoj strani u trajanju navedenom u polju 5. Ugovor će se raskinuti s

neposrednim učinkom davanjem pisanog obavještenja principalu. U klauzuli 21 ugovora o generalnoj agenciji se navodi da će ugovor prestati biti na snazi ako se donese odluka o likvidaciji, stečaju ili bankrotu bilo koje strane (osim radi rekonstrukcije ili spajanja), ako se imenuje stečajni upravitelj, ako jedna strana obustavi plaćanje, prestane s poslovanjem ili postigne poseban dogovor s vjerovnicima.

Definiranje otkaza ugovora sklopljenog za određeni posao ili za pojedine poslove bitno je za razjašnjenje i predvidljivost poslovnih odnosa. Takvi su ugovori su vezani uz određene poslove stoga je bitno precizno naznačiti uvjete pod kojima suradnja prestaje nakon završetka posla. To uključuje definiranje konačnog roka i postupaka po završetku posla koje strane moraju poduzeti poput vraćanja dokumentacije, plaćanja preostalih obveza u slučaju da posao nije dovršen u predviđenom roku, i moguće produljenje suradnje. Jasno definirani uvjeti raskida ovakvih ugovora pomaže u prevenciju sporova i omogućuju objema stranama prelazak na nove poslovne obveze bez gubitka vremena čime se štite njihovi interesi i osigurava kontinuitet poslovanja.

5.2. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG NA ODREĐENO VRIJEME

Prestanak ugovora o pomorskom agenciji na određeno vrijeme nastupa u pravilu istekom ugovorenog roka koji su strane ugovorile prilikom sklapanja ugovora. Ova vrsta ugovora koristi se kada jedna strana pristane pružati uslugu drugoj strani određeno vrijeme i nakon toga završava bez daljnjih formalnosti. Na primjer, ako se ugovor odnosi na pružanje agencijskih usluga tijekom određenog putovanja brodom ili određenog razdoblja, nakon isteka tog razdoblja, ugovor više ne vrijedi, a obveze strana su ispunjene.

Takvi ugovori su uobičajeni, posebno u slučajevima kada se sklapaju brodarski ugovori o vremenski ograničenom prijevozu stvari ili putnika morem, pri čemu se poslovi pomorske agencije za to razdoblje povjeravaju određenom pomorskom agentu (Borčić, 1992).

Kao opće pravilo, ugovor na određeno vrijeme prestaje važiti po isteku dogovorenog roka, iako se u nekim slučajevima takav ugovor može raskinuti i prije tog vremena. Ovo se odnosi na radnje zbog kršenja ugovora, gdje jedna strana traži raskid ugovora jer je druga strana prekršila uvjete ugovora (kršenjem svojih ugovornih prava ili obveza prema istom). Može biti i zbog više sile ili neke promjene u poslovnom okruženju jer je daljnje poslovanje postalo nemoguće. U tom slučaju, prema važećim zakonskim odredbama i uvjetima

navedenim u samom ugovoru, stranke koje sklope ugovor prije isteka dogovorenog roka mogu ga raskinuti.

Dok se ugovori o pomorskoj agenciji za izvršenje specifičnog posla ili poslova obično sklapaju kao ugovori o posebnoj (specijalnoj) pomorskoj agenciji, ugovori o općoj (generalnoj) agenciji sklapaju se na određeno vrijeme.

5.3. PRESTANAK UGOVORA SKLOPLJENOG NA NEODREĐENO VRIJEME

Ugovor o pomorskoj agenciji na neodređeno vrijeme često se sklapa prilikom sklapanja ugovora o općoj agenturi (Borčić, 1992). Ugovor o pomorskoj agenciji na neodređeno vrijeme može se raskinuti zbog raznih okolnosti budući da ovaj ugovor nije vremenski vezan. Ugovor na neodređeno vrijeme znači izgleda za dugoročni kontinuitet za principala i agenta, ali također daje objema stranama pravo da po želji raskinu ugovor uz prethodnu obavijest, općenito uz određeni otkazni rok. U ugovorima o pomorskoj agenciji sklopljenim na neodređeno vrijeme, otkazni rokovi su obično dulji. Na primjer, ugovor o općoj agenturi može biti raskinut uz otkazni rok od godinu dana (Borčić, 1992). Takav otkazni rok je važan jer se ugovornim stranama daje vremena za prilagodbu u slučaju da moraju pronaći novog agenta.

Iako ugovor na neodređeno vrijeme osigurava kontinuiranu poslovnu suradnju, isti se ipak može raskinuti iz više razloga. Jedan od najčešćih razloga je jednostrani raskid ugovora. Ovdje jedna strana, bilo principal ili agent, donosi odluku o prekidu suradnje. Motivacija iza takvog koraka mogla bi biti promjena u poslovnom okruženju ili financijske poteškoće. To također može biti zbog jednostavnog nezadovoljstva pruženim uslugama. U takvim slučajevima ugovorne strane moraju poštovati uvjete otkaznog roka. To je učinjeno kako bi se spriječili pravni sporovi koji bi inače nastali zbog nepoštivanja ove prakse te kako bi se osiguralo da su interesi obje strane zaštićeni.

Budući da za ugovor o pomorskoj agenciji obično nije propisana posebna forma, osim ako je stranke same ne odrede ugovorom, ni raskid ugovora ne zahtijeva određeni oblik. Pisani ugovor o pomorskoj agenciji može se raskinuti usmeno ili čak prešutnim radnjama. Međutim, to ne vrijedi za ugovor o općoj agenciji, koji mora biti sklopljen u pisanom obliku, a isto tako se i raskida (Borčić, 1992).

5.4. ZASTARA OBVEZA IZ UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Zastara obveza iz ugovora o pomorskoj agenciji nezamjenjiv je pravni alat koji određuje vrijeme unutar kojeg ugovorne strane smiju ostvariti svoja prava ili zahtijevati ispunjenje obveza. U kontekstu pomorske agencije, zastara osigurava pravnu sigurnost i stabilnost budući da nakon isteka tih razdoblja ugovorne strane više ne mogu pokrenuti sudski postupak tražeći svoja potraživanja.

Zastara može nastupiti za različite vrste obveza iz ugovora o pomorskoj agenciji, kao što su na primjer financijske obveze; prikupljanje provizija ili naknada za pružene usluge i obveze koje proizlaze iz kršenja ugovornih uvjeta. U praksi, ako brodski agent ili nalogodavac nisu pokrenuli pravni postupak u roku predviđenom zakonom, tada gube svoje pravo na naplatu ili potraživanje. Ovaj pravni institut potiče ugovorne strane na pravodobno rješavanje i onemogućuje duge i neizvjesne postupke koji bi mogli nastati nakon duljeg vremena.

Ugovor o pomorskoj agenciji dvostrano obvezuje obje strane, što znači da može doći do zastare prava na ispunjenje obveza s obje strane. Zastarni rok koji se primjenjuje ovisi o složenosti odnosa i specifičnostima zakona. U Hrvatskoj se primjenjuje Zakon o obveznim odnosima, konkretno glava IV. koja pokriva prestanak obveza i zastaru. Ako zakon ne određuje drugačije, na ugovor o pomorskoj agenciji može se primijeniti rok zastare od 5 godina, no zbog sličnosti s propisima o prometu robe i usluga, često se koristi rok od 3 godine.

Važno je razlikovati ugovorne od izvanugovornih obveza. Ugovorne obveze zastarijevaju prema roku za zastaru te obveze, dok izvanugovorne obveze zastarijevaju u roku od 3 godine od kada oštećenik sazna za štetu i počinitelja, s prekluzivnim rokom od 5 godina. Ako je potraživanje utvrđeno sudskom presudom ili nagodbom, rok zastare je 10 godina. Na zastaru prava i obveza iz ugovora o pomorskoj agenciji primjenjuju se odredbe o zastoju i prekidu zastare iz Zakona o obveznim odnosima (Borčić, 1992).

U ugovorima o pomorskoj agenciji rokovi zastare mogu se smanjiti ili produžiti na temelju pojedinih ugovornih odredbi ili posebnih zakonskih rješenja koja se primjenjuju na pomorsko pravo. U svakom slučaju, rok zastare iz ugovora o pomorskoj agenciji ima bitan odnos između stranaka utoliko što pomaže da se osigura pravovremeno utvrđivanje i ispunjenje prava i obveza.

6. PRAVNI ASPEKTI TRAJANJA I PRESTANKA UGOVORA O POMORSKOJ AGENCIJI

Prema zakonu, poslovi pomorskog agenta kojeg obavlja na osnovi opće ili posebne punomoći su zastupanje, posredovanje i pomaganje (Borčić, 1994). Temeljno obilježje pomorske agencije je djelovanje u ime i za račun principala, na temelju opće (generalna agencija) ili posebne punomoći (posebna agencija) (Poljanec, 2019). Pravni aspekti koji se tiču trajanja i načina prestanka ugovora o pomorskom agenciji su bitna pravna pitanja između pomorskog agenta i nalogodavca kod ugovora o pomorskoj agenciji. U tu svrhu, zakoni koji reguliraju ovu vrstu ugovora razmatraju se iz nacionalne i međunarodne perspektive. U nastavku će se dati analiza relevantne zakonske regulative koja pomaže u skiciranju pravnih normi prema kojima ugovori o pomorskoj agenciji prestaju ili traju. Takva regulativa igra važnu ulogu u pružanju pravne sigurnosti i zaštiti interesa strana uključenih u ugovor.

Pravni aspekti odnose se i na ugovorne klauzule o trajanju i raskidu ugovora. Takve klauzule propisuju kako se ugovor definira i pod kojim uvjetima prekida. Pruža uvid u različite vrste klauzula uključujući one koje određuju posebne uvjete za raskid ugovora te naglašava potrebu za preciznom i jasnom ugovornom definicijom ovih aspekata kako bi se osiguralo da neće doći do sporova.

Druga važna odrednica pravnih aspekata je sudska praksa i rješavanje sporova vezanih uz trajanje i raskid ugovora. Sudske praksa otkriva kako se tumače i primjenjuju ugovorne klauzule i relevantni zakoni u sudskim sporovima. Osim sudskih postupaka moguće su i alternativne metode rješavanja sporova, kao što su arbitražna i medijacija, koje su se često koristile u ovom kontekstu zbog svoje učinkovitosti i sposobnosti očuvanja poslovnih odnosa.

6.1. RELEVANTNA NACIONALNA I MEĐUNARODNA ZAKONODAVNA TIJELA

U kontekstu trajanja i prestanka ugovora o pomorskoj agenciji, relevantna nacionalna zakonodavna tijela igraju ključnu ulogu u reguliranju ovih odnosa. U Hrvatskoj, Zakon o obveznim odnosima, Pomorski zakonik, Pravilnik o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta, Opći uvjeti poslovanja pomorskih agenata Hrvatske. Ovi zakoni, propisi i pravilnici propisuju opće uvjete, trajanje,

te uvjete pod kojima može doći do raskida ugovora, uključujući obveze ugovornih strana i moguće pravne posljedice neispunjavanja ugovornih obveza. Nacionalna regulativa pruža temelj za zaštitu interesa svih strana uključenih u ugovorni odnos, osiguravajući da su pravila jasna i primjenjiva na specifične okolnosti u domaćem pravnom sustavu.

Na ugovore o pomorskoj agenciji primjenjuju se pravila sadržana u Pomorskom zakoniku (Dio VII, Glava III). U slučajevima kada određena pitanja nisu uređena Pomorskim zakonikom, primjenjuju se odgovarajuće odredbe Zakona o obveznim odnosima koje reguliraju ugovor o trgovinskom zastupanju (Pavić, 2006). Pomorski zakonik Republike Hrvatske sadržava temeljne zakonske odredbe koje se odnose na pomorski promet i poslove koji se zakonski odnose na rad pomorskih agenata. Ugovor o pomorskoj agenciji je ugovor kojim se pomorski agent u ime i za račun svog nalogodavca obvezuje izvršiti određene poslove u vezi s brodom ili njegovim teretom. Pomorskim zakonikom bliže se propisuju opće obveze i odgovornosti pomorskog agenta, način rješavanja sporova, kao i ugovori o ugovornoj odgovornosti.

Pravilnikom o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta se utvrđuju uvjeti za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te prava i dužnosti pomorskog agenta koja moraju ispunjavati pomorski agenti kako bi mogli zakonito obavljati svoju djelatnost u Hrvatskoj. Ovim pravilnikom propisuju se tehnički, organizacijski i kadrovski minimalni uvjeti i obveze pomorskih agenata prema klijentima, uključujući i odgovornost za štetu uslijed propusta u radu. Štoviše, njime se uređuju i uvjeti prestanka djelatnosti pomorskog agenta. Ovo je vrlo važno za razumijevanje pravnih učinaka koji proizlaze iz raskida ugovora.

Opći uvjeti poslovanja pomorskog agenta u Hrvatskoj odnose se na standardna pravila za sklapanje ugovora između pomorskog agenta i nalogodavca. Završne standardne klauzule također preciziraju prava i dužnosti svake strane, definiraju kada i kako prestaje ugovorni odnos, te definiraju postupke u slučaju kršenja ili nezadovoljstva uslugom. Opći uvjeti također određuju kako će se rješavati sporovi, uključujući arbitražu kao alternativu sudskom rješavanju sporova; to daje pravnu zaštitu i sigurnost za sve strane.

Konačno, Zakon o obveznim odnosima Republike Hrvatske kao opći zakon koji uređuje ugovorne odnose, uključujući i ugovore o pomorskoj agenciji, propisuje osnovna pravila koja se primjenjuju na sve ugovore. Zakon određuje prava i obveze ugovornih strana, uvjete valjanosti ugovora, te pravila o raskidu ugovora i naknadi štete. Na temelju ovog zakona, ugovorne strane u ugovoru o pomorskoj agenciji imaju zakonsku obvezu postupati

u dobroj vjeri, poštivati ugovorne obveze, te mogu tražiti pravnu zaštitu u slučaju neispunjavanja ili kršenja ugovora.

Kombinacija ovih zakona i propisa pruža sveobuhvatan pravni okvir koji regulira djelatnost pomorskih agenata u Hrvatskoj, definirajući jasna pravila za sklapanje, trajanje i prestanak ugovora o pomorskoj agenciji, te prava i obveze svih uključenih strana.

S druge strane, međunarodna zakonodavna tijela, poput Međunarodne pomorske organizacije (IMO) i međunarodnih konvencija, kao što su Konvencija UN-a o pravu mora (UNCLOS), Konvenciji o olakšicama u međunarodnom pomorskom prometu (IMO FAL Konvencija) mogu imati indirektan utjecaj na rad pomorskih agencija dok Konferencija Ujedinjenih naroda o trgovini i razvoju (UNCTAD) te propisi Međunarodnog udruženja pomorskih agenata (FONASBA), igraju važnu ulogu u standardizaciji pravila koja se primjenjuju na ugovore o pomorskoj agenciji na globalnoj razini. Ovi međunarodni pravni okviri osiguravaju usklađenost između različitih nacionalnih zakonodavstava, olakšavajući prekograničnu suradnju i rješavanje sporova. Također, međunarodni standardi i smjernice pružaju dodatnu pravnu sigurnost ugovornim stranama u slučajevima kada je ugovor podložan različitim pravnim jurisdikcijama. Ova kombinacija nacionalnih i međunarodnih zakonskih normi ključna je za razumijevanje pravnog okvira u kojem se ugovori o pomorskoj agenciji sklapaju, traju i prestaju.

Konferencija Ujedinjenih naroda o trgovini i razvoju (UNCTAD – *The United Nations Conference on Trade and Development*) izdala je 1988. godine najniže standarde za pomorske agente koji su u naravi neobvezujući ali služe kao smjernica državnim vlastima i strukovnim udrugama pri utvrđivanju svojih standarda. Svrha standarda je definirati i držati visoko standarde poslovnog morala i profesionalnog ponašanja među pomorskim agentima. Hrvatska je standarde prihvatila u Pomorskom zakoniku i Pravilniku o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskih agenata dok ih je udruga pomorskih agenata Hrvatske unijela u svoje akte (Borčić, 1999).

Međunarodno udruženje pomorskih agenata (FONASBA) osnovano 1969. godine a njen cilj je izjašnjavanje o svim relevantnim stvarima iz sfere pomorstva koje se tiču pomorskih agenata. Hrvatska udruga pomorskih agenata je članicom FONASBA-e od 1992. godine. FONASBA je donijela 1998. godine Kodeks ponašanja čiji je cilj održavanje najviših profesionalnih standarda pomorskih agenta i promidžba među članicama nepristrane i pravične prakse pri obavljanju profesije pomorskog agenta (Borčić, 1999).

Uz konferenciju UCTAD i udruženje FONASBA valja napomenuti i napore neslužbene međunarodne organizacije Međunarodnog pomorskog odbora, (CMI - *Comite*

Maritime International). CMI je odlučio izraditi studiju o problemima vezanim za agente, s ciljem da eventualno donese jedinstvena pravila o pomorskim agentima. Prvi korak u tom procesu bio je izrada Upitnika o toj temi, koji je poslan nacionalnim udrugama za pomorsko pravo. CMI je planirao raspravljati o potrebi za jedinstvenim pravilima o pomorskim agentima na svojoj trideset petoj konferenciji u Sydneyu u listopadu 1994., ali je ta tema uklonjena s dnevnog reda. Iako se čini da je usklađivanje propisa o pomorskim agentima još uvijek daleko, Međunarodni pomorski odbor nastavit će prikupljati podatke o regulaciji ovog pitanja putem udruga za pomorsko pravo zemalja članica (Borčić, 1995).

6.2. UGOVORNE KLAUZULE O TRAJANJU I PRESTANKU UGOVORA

U svakom ugovoru nalazimo odredbe koje se tiču trajanja ugovora i njegovog raskida, nadležnosti za rješavanje sporova koji mogu proizaći iz ugovora, kao i datuma stupanja ugovora na snagu. Ove klauzule u praksi redovito postaju dio svakog ugovora o pomorskoj agenciji. Pitanje je da li se sve te klauzule smatraju bitnim dijelovima ugovora zato što se obično uključuju u sve ugovore. Smatramo da jesu, jer nijedna strana neće odustati od njih tijekom sklapanja ugovora o pomorskoj agenciji (Borčić, 1992).

Ugovorne klauzule o trajanju ugovora o pomorskoj agenciji temeljni su dio uređenja odnosa između agenta i nalogodavca. Klauzulama o trajanju određen je vremenski okvir suradnje između ugovornih strana. Ugovor može biti na određeno vrijeme, gdje je rok dobro definiran u pogledu njegovog početka i kraja, ili može biti na neodređeno vrijeme, pri čemu ostaje na snazi sve dok ga jedna od strana ne odluči raskinuti. U klauzulama o trajanju se često navode uvjeti koje reguliraju razdoblje produženja ili obnove te osiguravaju fleksibilnost. Ugovorne klauzule su instrumentalne jer pomažu u potvrđivanju poslovnog jamstva budući da obje strane mogu planirati svoje aktivnosti u skladu s već određenim razdobljem.

Klauzule o prestanku ugovora diktiraju načine na koje se ugovor može okončati. Te su klauzule često odredbe koje određuju uvjete pod kojima jedna strana može odustati od ugovora prije isteka dogovorenog roka, uključujući kršenje ugovornih obveza ili neuspjeh u postizanju poslovnih ciljeva. Također, mogu se uključiti otkazni rokovi i obveza prethodnog obavještanja prije raskida ugovora, što ima za cilj osigurati objema stranama legitiman završetak suradnje. Dodatno, klauzule mogu sadržavati pravila o posljedicama prijevremenog raskida, kao što su kazne ili naknade, ta pravila reguliraju način raskida ugovora i smanjuju mogućnost spora između ugovornih strana.

U ugovorima o pomorskoj agenciji, uz klauzule o trajanju i raskidu, vrlo su važne klauzule o pravima i obvezama ugovornih strana, pri čemu su jasno definirane usluge agenta i obveze nalogodavca. Klauzule o naknadama definiraju iznos i način plaćanja za te usluge, dok povjerljivost osigurava zaštitu poslovnih tajni. Također, klauzule o odgovornosti i osiguranju služe kao temelj za rješavanje šteta ili gubitaka koji mogu nastati uslijed određenih situacija. Rješavanje sporova navodi načine za rješavanje mogućih nesuglasica i izmjene načina na koji se može promijeniti ono što oni uređuju tijekom razdoblja suradnje.

6.3. SUDSKA PRAKSA U VEZI S TRAJANJEM I PRESTANKOM UGOVORA

Sudska praksa vezana uz trajanje ugovora o pomorskoj agenciji ističe važnost jasnog i preciznog utvrđivanja razdoblja trajanja ugovora kako bi se spriječile nesuglasice između ugovornih strana. U situacijama u kojima je u ugovoru izostala izričita definicija uvjeta, sudovi će svoje odluke temeljiti na općim načelima tumačenja prava i dokazima o namjerama stranaka i okolnostima koje su postojale pri njegovom sklapanju. U slučajevima ugovora na neodređeno vrijeme, sudovi bi vrlo vjerojatno potvrđivali pravo stranaka na raskid ugovora uz uvjete razumnog otkaznog roka jer je takva odluka ukorijenjena u dobroj poslovnoj praksi i štiti interese obiju strana.

Kada govorimo o važnosti jasnog definiranja razdoblja trajanja ugovora trebalo bi i spomenuti slučaj Poseidon Chartering BV protiv Marianne Zeeschip VOF i dr. Društvo Poseidon posredovalo je u sklapanju brodarskog ugovora između svog principala, društva Marianne Zeeschip, i društva Maritramp. Nakon prestanka agencijskog ugovora, Poseidon je zatražio isplatu neplaćene provizije, štete i odštetu. Principal je odbio zahtjev, tvrdeći da Poseidon nije trgovački zastupnik jer je pregovarao samo jedan ugovor, dok zastupništvo podrazumijeva pregovaranje više ugovora. Nizozemski sud postavio je pitanja Sudu EU-a, uključujući je li posrednik koji pregovara samo jedan, godišnje obnovljivi ugovor, trgovački zastupnik prema Direktivi, je li za postojanje agencijskog ugovora relevantno što je provizija isplaćivana kroz više godina, te je li relevantno što se čl. 17. Direktive referira na "klijente" umjesto na "klijenta"? Sud EU-a je presudio da je ključna trajnost ovlaštenja, a ne broj sklopljenih ugovora. Ako posrednik ima ovlaštenje za kontinuirano pregovaranje o produženju ugovora, on se može smatrati trgovačkim zastupnikom. Ova presuda potvrdila je pravni status pomorskih agenata-posrednika kao trgovačkih zastupnika, omogućivši im da potražuju pripadajuća imovinska prava, uključujući pravo na odštetu. Time je na razini EU-a riješena dilema o primjeni Direktive na posredničke aktivnosti agenata. (Poljanec, 2019)

Vežano uz sudsku praksu kada je zastupnik sa sjedištem u jednoj zemlji ugovorno vezan s principalom u drugoj državi valja napomenuti i slučaj Ingmar GB Ltd protiv Eaton Leonard Technologies. U tom predmetu postavilo se pitanje može li se ugovornom autonomijom isključiti primjena pravila EU-a o posebnoj naknadi za trgovačke zastupnike u ugovorima s međunarodnim obilježjem. Ingmar, trgovački zastupnik iz Ujedinjenog Kraljevstva, zastupao je Eaton, tvrtku sa sjedištem u Kaliforniji. Ugovorom je bilo određeno da se primjenjuje kalifornijsko pravo. Nakon raskida ugovora, Ingmar je tražio naknadu štete prema britanskoj Uredbi o trgovačkim zastupnicima, no sud je odbio tužbu zbog ugovora o primjeni kalifornijskog prava. Međutim, žalbeni sud je postavio pitanje primjene članaka 17. i 18. Direktive o trgovačkim zastupnicima. Sud EU-a je presudio da se ti članci, koji jamče prava zastupnicima nakon raskida ugovora, moraju primijeniti kada zastupnik djeluje unutar EU-a, čak i ako je principal izvan EU-a i ugovor predviđa drugo mjerodavno pravo. Ova presuda ograničila je autonomiju ugovornih stranaka u izboru mjerodavnog prava, postavljajući pravila EU-a kao obvezna u ovakvim situacijama (Poljanec, 2019).

Sudska praksa koja se odnosi na raskid ugovora o pomorskoj agenciji bavi se jednostranim raskidom i okolnostima pod kojima se takav raskid može izvršiti. U potencijalnim sudskim sporovima sudovi bi s velikom vjerojatnošću potvrdili pravo na jednostrani raskid ugovora zbog teškog kršenja ugovornih obveza, osobito kada je takvo kršenje rezultiralo gubitkom povjerenja među stranama. U slučajevima u kojima bi sudovi utvrdili da je raskid bio neopravdan ili da je izvršen bez dužnog uzimanja u obzir ugovornih uvjeta, dosuđivati će se naknada štete oštećenoj strani.

6.4. RJEŠAVANJE SPOROVA U VEZI S TRAJANJEM I PRESTANKOM UGOVORA

Sudski sporovi zbog raskida ugovora o pomorskoj agenciji vode se kad se ne mogu riješiti pregovorima, pri čemu su ključna pitanja uglavnom vezana uz valjanost otkaza, poštivanje otkaznih rokova i eventualne štete. Sudovi razmatraju jesu li razlozi za raskid ugovora bili legitimni i jesu li se strane pridržavale načela dobre vjere. U mnogim slučajevima, sudovi će biti prisiljeni procijeniti je li kazna proporcionalna i opravdavaju li specifične okolnosti zahtjeve za naknadu štete, što je sve ključno u većini takvih odluka. Mogućnost uspješne obrane temelji se na dobro dokumentiranim ugovornim odredbama i dokazima u spisima predmeta.

Osim sudskog postupka, stranke se mogu odlučiti za alternativne pristupe rješavanju sporova poput arbitraže ili medijacije kako bi brzo i učinkovito došle do rješenja. Medijacija omogućuje strankama da se nagode uz potporu neutralne treće strane, dok arbitraža pruža alternativni ubrzani i manje formalan način u odnosu na dugotrajne sudske postupke u kojem spor rješava jedan ili više arbitara čija je odluka konačna i obvezujuća. Ovi su načini najrelevantniji za pomorsku industriju gdje ekspeditivnost uz kontinuitet poslovanja ima vitalnu važnost.

Vežano uz rješavanje sporova putem arbitraže bitno je istaknuti i sudski slučaj *United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV protiv Navigation Maritime Bulgare*. U ovom predmetu, problem proširenja nacionalnih implementacijskih mjera na situacije s prekograničnim obilježjem, posebno u kontekstu prava pomorskih agenata na odštetu, došao je do izražaja. Unamar, trgovački zastupnik, sklopio je ugovor s NMB-om za linijski prijevoz kontejnera, pri čemu su stranke ugovorile bugarsko pravo kao mjerodavno, uz dogovor da će sporove rješavati arbitraža Trgovačke i gospodarske komore u Bugarskoj. Nakon raskida ugovora zbog financijskih poteškoća principala, Unamar je pokrenuo postupak pred belgijskim sudom, tvrdeći da belgijsko pravo pruža veću zaštitu zastupnicima nego bugarsko pravo. Belgijski sud isprva je primijenio nacionalne prisilne odredbe, unatoč arbitražnoj klauzuli, no Kasacijski sud je zatražio tumačenje od Suda EU. Sud EU je zaključio da nacionalni sudovi mogu zanemariti izabrano pravo u korist nacionalnog prava, čak i u slučaju postojanja arbitražne klauzule, samo ako je to nacionalno pravo doista prisilno i pruža zaštitu iznad minimalnog standarda Direktive. Ova presuda naglašava važnost stranačke autonomije⁵, ali i mogućnost primjene nacionalnih prisilnih odredbi u iznimnim slučajevima, čime se balansira zaštita zastupnika s načelom ugovorne slobode, čak i kada su stranke dogovorile arbitražu (Poljanec, 2019).

Izbor rješenja spora u vezi s ugovorom o pomorskoj agenciji ovisi o nizu faktora. Najočitiiji je element troška budući da je parnica vrlo skupa, dok su pregovori i medijacija jeftiniji od njega i brži. Vrijeme je također bitno: pregovori i medijacija obično imaju brža rješenja od arbitraže ili sudskog postupka. Također može biti važno pružiti stručnost u rješavanju sporova jer arbitri ili suci često imaju puno dublje znanje o pomorskom pravu od medijatora. Naposljetku, utvrđuje li ugovor željeni način na koji će se sporovi rješavati onda će se usmjeravanju procesa rješavanja nesporazuma ubrzati.

⁵ Stranačka autonomija odnosi se na pravo stranaka da samostalno odaberu mjerodavno pravo koje će se primjenjivati na njihove ugovorne ili izvanugovorne obveze.

7. ZAKLJUČAK

Definiranje trajanja i prestanka ugovora o pomorskoj agenciji predstavlja bitan aspekt u regulaciji odnosa između pomorskog agenta i principala. Ugovori o pomorskoj agenciji imaju veliku važnost u pomorskoj industriji i bilo kakvo poslovanje vezano uz pomorstvo bez pomorskih agencija bilo bi nezamislivo. Usklađivanje interesa stranaka prilikom određivanja trajanja ugovora prilično je težak zadatak zbog različitih potreba i ciljeve principala i pomorskog agenta. Trajanje ugovora varirat će ovisno o prirodi posla, ekonomskim faktorima te stečenom povjerenju između ugovornicima, stoga je od presudne važnosti precizno definiranje ugovora sa svrhom osiguranja kontinuiranog poslovanja i stabilnosti poslovnih odnosa.

Prestanak ugovora o pomorskoj agenciji za posljedicu nosi niz pravnih i poslovnih implikacija, ne samo zbog ispunjenja ugovornih obveza ili isteka roka ugovora, već i zbog raskida ugovora kod nepredviđenih okolnosti koje su karakteristične za pomorsku industriju. Zaštita prava stranaka, naknada troškova i obveza koje proizlaze iz kršenja ugovornih uvjeta u ovakvim situacijama postaju od presudne važnosti jer postaju značajni čimbenici u izbjegavanju dugoročnih sudskih sporova koje štete reputaciji ugovornika i stvaraju nestabilnost i diskontinuitet u poslovanju.

Još jedna važna točka koju je važno napomenuti je da pravni aspekti vezani uz trajanje i prestanak ugovora o pomorskoj agenciji nisu uvijek jasno definirani, te često ovise o sudskoj praksi i specifičnim odredbama ugovora. Stranke ugovornice, trebali bi posvetiti posebnu pozornost pri definiranju klauzula koje reguliraju trajanje i prestanak ugovora u svrhu minimaliziranja potencijalnih rizika i osiguranja pravne sigurnosti.

Također, mogućnost produženja ugovora bitan je alat prilagodbe dugoročnim planovima i promjenjivim uvjetima na tržištu. Produženje ugovora omogućuje strankama da, ako je potrebno, nastave suradnju pod uvjetima koji odgovaraju trenutnim okolnostima. Međutim, produženje treba biti pravilno isplanirano i dogovoreno kako bi se izbjegle pravni problemi i kako bi se osigurao nastavak poslovne suradnje.

Pored navedenih aspekata, ključno je razumjeti ulogu međunarodnih i nacionalnih propisa koji reguliraju ugovore o pomorskoj agenciji. Različite zemlje imaju svoje specifične zakonske okvire koji utječu na ugovorne odnose u pomorskoj industriji. Usklađivanje ovih propisa s međunarodnim standardima može unaprijediti i olakšati prekogranične operacije i osigurati veću pravnu sigurnost za sve uključene strane. Također, sudska praksa često pruža

dodatna tumačenja zakonskih odredbi, što može biti od presudne važnosti za rješavanje spornih pitanja u vezi s trajanjem i prestankom ugovora.

U okviru globalizacije i sve veće povezanosti tržišta, značaj fleksibilnosti u ugovornim sporazumima postaje sve važnija. Pomorski agenti i njihovi principalni moraju biti spremni prilagoditi svoje ugovore kao odgovor na dinamiku tržišta koje se razvija, uključujući tehnološki napredak, promjene u logističkim lancima, te nove propise. Sposobnost prilagodbe i predviđanja promjena ključna je za održivi uspjeh u pomorskom sektoru, stoga je bitno da ugovorne strane kontinuirano procjenjuju i revidiraju svoje ugovore, obraćajući posebnu pozornost na klauzule o trajanju i prestanku ugovora.

Zaključno, trajanje i prestanak ugovora o pomorskoj agenciji predstavljaju složena pitanja koja zahtijevaju temeljito pravno reguliranje i pažljivo ugovaranje. Ispravno definirani ugovorni odnosi omogućavaju stabilnost u poslovanju, zaštitu prava stranaka i učinkovito rješavanje sporova, što u konačnici doprinosi uspješnosti pomorskih agencija i njihovih nalogodavaca.

SAŽETAK

Ugovori o pomorskoj agenciji služe kao ključni alati unutar pomorskog sektora, uređujući odnose između agenata i njihovih principala, te osiguravaju profesionalno obavljanje brodskih operacija. Ti ugovori imaju važnu ulogu u upravljanju pomorskim poslovima, te pružaju osnovu za definiranje prava i odgovornosti stranaka. Trajanje ugovora može varirati ovisno o prirodi posla i specifičnostima tržišta, a različiti čimbenici, poput promjena tržišnih uvjeta ili prilagodbi poslovnih planova, mogu uzrokovati njegov raskid. Shvaćanje pravnih aspekata koji se tiču trajanja i prestanka ugovora ključno je za održavanje stabilnosti i pravne sigurnosti u poslovnim odnosima. Fleksibilnost i prilagodba ugovornih sporazuma važni su za dugoročni uspjeh u dinamičnom pomorskom sektoru, gdje se neprekidno razvijaju novi izazovi i prilike. Osiguranje preciznih i jasnih ugovornih odredbi pomaže u minimiziranju pravnih rizika i omogućuje efikasno upravljanje poslovnim odnosima. Različiti aspekti trajanja i prestanka ugovora o pomorskoj agenciji odražavaju se na stabilnost i kontinuitet poslovanja unutar pomorske industrije. Prilagodba ugovornih odredbi i uvjeta može značajno utjecati na učinkovitost operacija i može pospješiti odnosa uključenih stranaka. S obzirom na globalnu prirodu pomorske trgovine, usklađivanje s međunarodnim standardima i regulativama dodatno je važno za minimiziranje pravnih nesuglasica i osiguranje nesmetanog poslovanja. Uvođenje fleksibilnih ugovornih klauzula koje omogućuju prilagodbu tržišnim promjenama može unaprijediti sposobnost stranaka da se nose s nepredviđenim okolnostima te doprinijeti dugoročnom uspjehu i održivosti u pomorskoj industriji. Osim toga, transparentnost i jasnoća u definiranju prava i obveza pomažu u izbjegavanju pravnih sporova ili omogućuju njihovo pravovremeno rješavanje, dodatno unapređujući pravnu sigurnost i poslovnu stabilnost.

Ključne riječi: *ugovor o pomorskoj agenciji, pomorska agencija, trajanje ugovora, prestanak ugovora, pravna regulativa, pomorski agent*

DURATION AND TERMINATION OF THE MARITIME AGENCY CONTRACT

ABSTRACT

Contracts related to maritime agencies serve as key tools within the maritime sector, governing the relationships between agents and their principals and ensuring the professional execution of shipping operations. These contracts play a crucial role in managing maritime activities and provide a foundation for defining the rights and responsibilities of the parties involved. The duration of contracts can vary depending on the nature of the work and market specifics, with factors such as changes in market conditions or adjustments in business plans potentially leading to contract termination. Understanding the legal aspects concerning the duration and termination of contracts is essential for maintaining stability and legal security in business relationships. Flexibility and adaptation of contractual agreements are important for long-term success in the dynamic maritime sector, where new challenges and opportunities continuously arise. Ensuring precise and clear contractual terms helps minimize legal risks and enables effective management of business relationships. Various aspects of the duration and termination of maritime agency contracts reflect on the stability and continuity of operations within the maritime industry. Adjusting contractual provisions and conditions can significantly impact operational efficiency and enhance relations between the parties involved. Given the global nature of maritime trade, alignment with international standards and regulations is additionally important for minimizing legal disputes and ensuring smooth operations. Introducing flexible contractual clauses that allow for adaptation to market changes can improve parties' ability to handle unforeseen circumstances and contribute to long-term success and sustainability in the maritime industry. Furthermore, transparency and clarity in defining rights and obligations help avoid legal disputes or facilitate their timely resolution, further enhancing legal security and business stability.

Keywords: *maritime agency contract, maritime agency, , contract duration, contract termination, legal regulation, maritime agent.*

PRILOZI

Prilog 1. Agency Appointment Agreement

Izvor: <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/agency-appointment-agreement>



AGENCY APPOINTMENT AGREEMENT

PART I

1. Date of Agreement	
2. Agent (full style and address) FONASBA Quality Standard Certification <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	3. Principal (full style and address)
4. Vessel Name: IMO number:	5. Port(s) of call
6. Estimated time of arrival	7. Purpose of call
8. Services (tick the boxes to apply) (Clause 3) <input type="checkbox"/> Inward Clearance of Vessel <input type="checkbox"/> Outward Clearance of Vessel <input type="checkbox"/> Cargo Operations <input type="checkbox"/> Husbandry <input type="checkbox"/> Other (specify)	9. Agent's bank details Currency: Bank: Address: Account Number: Account Name: IBAN: BIC/SWIFT code:
10. Remuneration (See Annex A)	11. Funding (See Annex B)
12. Agent contact details	13. Principal contact details
14. Dispute Resolution (Clause 18 BIMCO Dispute Resolution Clause state (a), (b), (c), or (d); if (c) agreed state Singapore or English law; if (d) agreed, governing law and place of arbitration must be stated)	
15. Additional Clauses, if any	

It is mutually agreed that this Agreement shall be performed subject to the conditions contained herein consisting of Part I, Part II and Annexes A (Remuneration) and B (Funding). In the event of a conflict of conditions, the provisions of Part I shall prevail over those of Part II and Annexes A and B to the extent of such conflict but no further.

Signature and Company Stamp (Agent)	Signature and Company Stamp (Principal)
-------------------------------------	---

PART II
Agency Appointment Agreement

Definitions

“Agent” means the party stated in Box 2.

“Principal” means the party stated in Box 3.

“Inward Clearance of the Vessel” means making arrangements to allow entry of the vessel and shall include, but not be limited to, complying with the requirements of statutory and regulatory authorities and arranging and coordinating the provision of inward port services.

“Outward Clearance of the Vessel” means making arrangements to allow departure of the vessel and shall include, but not be limited to, complying with the requirements of statutory and regulatory authorities and arranging and coordinating the provision of outward port services.

“Cargo Operations” means activities relating to cargo and passengers and shall include, but not be limited to, coordination of stevedores and terminal operators, reporting cargo to relevant customs authorities and documentation.

“Husbandry” means activities relating to the day to day running of the vessel and shall include but not be limited to: attending to the Master and all crew matters; coordination of ship supplies and repairs; and attending to third parties such as classification society and flag state representatives and surveyors.

“Remuneration” means the fee, commission or other sum payable to the Agent for performing the services specified in Box 8 or as may otherwise be agreed.

“Funding” means the terms on which Remuneration will be paid and Disbursements settled.

“Disbursements” means expenses payable to third parties in relation to the port call.

Terms and Conditions

1. The Agent has agreed to act on behalf of the Principal in accordance with this Agreement.
2. The Agent acts at all times as agent for and on behalf of the Principal and has authority to place orders with suppliers as agent for the Principal.
3. The Agent shall perform the services stated in Box 8 with due dispatch but shall not be liable for any loss or damage arising from any delay which the Agent could not reasonably prevent.
4. The Agent shall maintain regular contact with the Master and Principal and keep them fully informed about all matters relating to or affecting the services being provided.
5. The Agent shall liaise with and ensure that third parties including, but not limited to, port and terminal operators, port service providers, and shore authorities are provided with relevant information and timely notices. The Agent shall pass on information provided by the Principal promptly, but is not liable for the accuracy of the information.
6. The Agent shall use best endeavours to encourage shore authorities, port and terminal operators, and port service providers to render their invoices in a timely manner and take prompt action to obtain any invoices that are not provided. The Agent shall check the invoices and make timely payments to the relevant parties.
7. The Agent shall be remunerated as specified in Box 10 in respect of the services specified in Box 8. Remuneration for other services will be agreed between the parties. The Principal is not obliged to use the Agent to perform such other services.

Copyright © 2017 FONASBA. Published jointly by BIMCO and FONASBA. All rights reserved. Any unauthorised copying, duplication, reproduction or distribution of this **BIMCO SmartCon** document will constitute an infringement of FONASBA's copyright. Explanatory notes are available at www.bimco.org.

PART II
Agency Appointment Agreement

8. Where the Agent has spent time and incurred costs due to unexpected occurrences creating additional work or delay to the Vessel, the Agent shall be reimbursed the actual expenses and paid an appropriate fee for the additional work.
9. Where the Agent has spent time and incurred costs in anticipation of the Vessel's call which is subsequently cancelled, the Agent shall be reimbursed the actual expenses and paid an appropriate fee for the work.
10. Any proforma Disbursements account is a non-binding estimate. The final Disbursements account may vary from the proforma and the Principal is liable to pay the actual Disbursements.
11. Payment to the Agent shall be in accordance with Box 11. Where applicable, the Principal shall pay by electronic transfer to the Agent's bank account specified in Box 9. If the Principal should fail to comply, the Agent may:
 - (a) at any time give immediate notice of the termination of the agency;
 - (b) inform any suppliers, service providers or authorities that the Agent has not been put in funds;
 - (c) take any necessary measures to detain the Vessel in port until such funds are received; and
 - (d) retain such documents as the Agent has in its possession pending payment.
12. If the Principal fails to make payment in full of any sums due to the Agent on demand or within any period agreed in writing, the Agent shall be entitled to recover interest on any sums outstanding at the rate of 2% above LIBOR applicable during the period when the sums are outstanding.
13. The Agent shall be entitled to deduct from the sums held for the Principal's account any amount due from the Principal.
14. Liability to Principal - The Agent shall not be liable to the Principal for any loss, damage, delay or expense of whatsoever nature, whether direct or indirect, (including but not limited to loss of profit arising out of or in connection with detention of or delay to the Vessel) and howsoever arising in the course of performance of this Agreement, unless same is proved to have resulted solely from the negligence or wilful default of the Agent.

Save where loss, damage, delay or expense has resulted from the Agent's personal act or omission committed with the intent to cause same or recklessly and with knowledge that such loss, damage, delay or expense would probably result, the Agent's liability for each incident or series of incidents giving rise to a claim or claims shall never exceed a total of ten (10) times the Remuneration specified in Box 10 which shall be deemed earned in any event.

Himalaya - It is hereby expressly agreed that no employee of the Agent (including every sub-contractor from time to time employed by the Agent) shall in any circumstances whatsoever be under any liability whatsoever to the Principal for any expense, loss, damage or delay of whatsoever kind arising or resulting directly or indirectly from any act, neglect, or default on its part while acting in the course of or in connection with its employment and, without prejudice to the generality of the foregoing provisions in this Clause 14, every exemption, limitation, condition and liberty herein contained and every right, exemption from liability, defence and immunity of whatsoever nature applicable to the Agent or to which the Agent is entitled hereunder shall also be available and shall extend to protect every such employee or sub-contractor acting as aforesaid and for the purpose of all the foregoing provisions of this Clause 14 the Agent is or shall be deemed to be acting as agent or trustee on behalf of and for the benefit of all persons who are or might be its servants or agents from time to time (including sub-contractors as aforesaid) and all such persons shall to this extent be or be deemed to be parties to this Agreement.

PART II
Agency Appointment Agreement

15. Except to the extent and solely for the amount therein set out that the Agent would be liable under Clause 14, the Principal hereby undertakes to keep the Agent and its employees, agents and sub-contractors indemnified and to hold them harmless against all actions, proceedings, claims, demands or liabilities whatsoever or howsoever arising which may be brought against them or incurred or suffered by them arising out of or in connection with the performance of this Agreement, and against and in respect of all costs, loss, damage and expenses (including legal costs and expenses on a full indemnity basis) which the Agent may suffer or incur (either directly or indirectly) in the course of the performance of this Agreement.
16. The Agent, with the consent of the Principal, shall have authority to appoint sub-agents to perform services on behalf of the Principal, including such services as may be subject to these conditions, remaining at all times responsible for the actions of the sub-agent.
17. The Agent shall be discharged from all liability whatsoever to the Principal unless suit is brought within one year of the act or default of which complaint is made.
18. The parties agree to refer any disputes to arbitration and to incorporate the BIMCO Dispute Resolution Clause 2016 into this agreement. They have elected the governing law and jurisdiction referred to in Box 14. In the absence of a declared choice, Subclause (a), English law and London arbitration shall apply.
19. Notwithstanding anything in this Agreement, the Agent or the Principal shall not be required to do anything which constitutes a violation of the laws and regulations of any State to which either of them is subject.

Prilog 2. General Agency Agreement

Izvor: <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/general-agency-agreement#>



GENERAL AGENCY AGREEMENT PART I

1. Date of Agreement	
2. Agent (full style and address) FONASBA Quality Standard Certification <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	3. Principal (full style and address)
4. Commencement date/Period	5. Notice of termination
6. Territory	7. Trade
8. Activities (tick the boxes to apply) (Clause 7 and Annex C) <input type="checkbox"/> Marketing and sales <input type="checkbox"/> Port agency <input type="checkbox"/> Husbandry agency <input type="checkbox"/> General agency <input type="checkbox"/> Documentation <input type="checkbox"/> Other (specify)	9. Remuneration (See Annex A)
	10. Funding (See Annex B)
	11. Liability cap (Clause 19(a)(ii)) Applies only if an amount is stated; if left blank, Clause 19(a)(i) applies.
12. Agent's bank details Currency: Bank: Address: Account Number: Account Name: IBAN: BIC/SWIFT code:	13. Principal's bank details Currency: Bank: Address: Account Number: Account Na IBAN: BIC/SWIFT code:
14. Agent contact details	15. Principal contact details
16. Dispute Resolution (Clause 28 BIMCO Dispute Resolution Clause state (a), (b), (c) or (d); if (c) agreed state Singapore or English law; if (d) agreed, governing law and place of arbitration must be stated).	
17. Additional Clauses, if any	

It is mutually agreed that this Agreement shall be performed subject to the conditions contained herein consisting of Part I, Part II and Annexes A (Remuneration), B (Funding) and C (Activities). In the event of a conflict of conditions, the provisions of Part I shall prevail over those of Part II and Annexes A, B and C to the extent of such conflict but no further.

Signature and Company Stamp (Agent)	Signature and Company Stamp (Principal)
-------------------------------------	---

Copyright © 2017 FONASBA. Published jointly by BIMCO and FONASBA. All rights reserved. Any unauthorised copying, duplication, reproduction or distribution of this BIMCO SmartContract document will constitute an infringement of FONASBA's copyright. Explanatory notes are available from www.bimco.org.

PART II
General Agency Agreement

Definitions

“Activities” means the functions specified in Box 8.

“Agent” means the party stated in Box 2.

“Disbursements” means expenses paid or payable to third parties.

“Expenses” means costs incurred by or on behalf of the Agent for the account of the Principal.

“Funding” means the terms on which Remuneration will be paid and Disbursements settled.

“Parties” means the Agent and the Principal.

“Period” means the length of time and/or the project details specified in Box 4.

“Principal” means the party stated in Box 3.

“Remuneration” means the fee, commission or other sum payable to the Agent for the performance of the agreed Activities.

“Territory” means the port(s), place(s) or geographic area specified in Box 6.

Section 1 - Basis of the Agreement

1. The Agent has agreed to act on behalf of the Principal in the Territory in accordance with this Agreement.
2. This Agreement shall commence on the date stated in Box 4 and continue for the Period stated therein. In the event that no Period is specified, the Agreement shall continue until terminated by either party giving to the other the period of notice specified in Box 5.
3. The Agent will not accept representation of other shipping companies or engage in NVOCC or freight forwarding activities in the Territory, which are in direct competition with the trade specified in Box 7, without prior written consent which shall not be unreasonably withheld.
4. The Principal undertakes not to appoint any other party in the Territory for the Activities set out in Box 8, unless and solely to the extent required to do so by the terms of a charter party or other contract of carriage. In such event, all other Activities under this agreement shall be performed by the Agent.
5. The Principal will remunerate the Agent for the Activities agreed in Box 8 in accordance with Box 9 and/or Annex A (Remuneration).
6. The Agent may appoint sub-agents subject to prior written approval by the Principal.
 - (a)* The Agent shall be responsible for any loss or damage to the Principal arising from sub-agents’ negligent, reckless or wilful acts or omissions in the discharge of their obligations under this Agreement.
 - (b)* The Agent shall not be responsible for the negligent acts or defaults of any sub-agents unless the Agent fails to exercise due care in the appointment and supervision of such sub-agent. Notwithstanding the foregoing the Agent shall be responsible for the acts of its subsidiary companies appointed within the context of this Clause.

The Agent shall not be responsible for failure to exercise due care in the appointment of any sub-agent nominated by the Principal.

* Subclauses (a) and (b) are alternatives. Strike out the one not to apply. If no choice has been made, Subclause (a) shall apply.

PART II
General Agency Agreement

Section 2 - Activities

7. Activities include the following and may be expanded upon in Annex C (Activities):
- (a) Marketing and sales
 - (i) Undertaking marketing and sales in the Territory by maintaining contact with shippers, consignees, freight forwarders and charterers and keeping the Principal informed of potential business opportunities;
 - (ii) providing statistics and information reasonably requested by the Principal;
 - (iii) engaging in public relations activities and participating in any trade association as agreed with the Principal; and
 - (iv) agreeing a budget with the Principal to enable the Agent to fulfil the agreed scope of representation.
 - (b) Port agency
 - (i) Arranging for berthing of vessels, loading and discharging of cargo and/or passengers in accordance with local custom and conditions;
 - (ii) cargo operations: co-ordinating stevedores and terminal operators, reporting to relevant authorities and arranging and checking documentation;
 - (iii) inward and outward clearance of vessels: making arrangements to permit entry and departure, complying with the requirements of statutory and regulatory authorities and arranging and co-ordinating the provision of port services;
 - (iv) keeping the Principal regularly and in a timely manner informed of port and working conditions likely to affect the despatch of the Principal's vessels;
 - (v) reporting to the Principal the vessel's position and preparing a statement of facts of the call and/or a port log; and
 - (vi) placing orders on behalf of the Principal for the supply of goods and services.
 - (c) Husbandry agency
 - (i) Attending the Master and all crew matters, consular requirements, organising medical and dental treatment and supervising crew changes;
 - (ii) ordering and receiving goods, services, supplies and spare parts for the vessel;
 - (iii) making arrangements for receiving bunkers;
 - (iv) arranging and co-ordinating repairs; and
 - (v) all other activities relating to the day to day running of the vessel.
 - (d) General agency
 - (i) Co-ordinating all activities of port and/or sub-agents, as set forth in this Agreement, in order to ensure the proper performance of all customary requirements for the operation of the Principal's vessels in the Territory; and

PART II
General Agency Agreement

(ii) attending to the Principal's requirements concerning claims handling. All expenses involved with claims handling are for the Principal's account.

(e) **Documentation**

On behalf of the Principal, issuing bills of lading and manifests, delivery orders, certificates and such other documents as may be required.

8. All communications, instructions and exchanges between the Parties in connection with arrangements for, and the operation of, Activities shall be in accordance with the Agent's contact details at Box 14 and the Principal's contact details at Box 15.

Section 3 - Finance and Budgets

9. The Agent shall:

- (a) collect any monies due to the Principal including, but not limited to, freight, storage, demurrage and terminal handling charges;
- (b) check all invoices or vouchers received for services rendered and prepare a proper disbursement account in respect of each voyage or accounting period;
- (c) encourage authorities, port and terminal operators and service providers to render invoices in a timely manner and take prompt action to obtain any invoices that are delayed without good reason;
- (d) provide appropriate records of the Principal's financial position, which shall be available for inspection. The costs of such inspection shall be entirely for the Principal's account;
- (e) advise the Principal of all amendments to port tariffs and other charges as they become known;
- (f) calculate freight and other charges and exercise reasonable skill and care in applying all terms and conditions and agreements;
- (g) take and pass the benefit on to the Principal of all available discounts;
- (h) remit to the Principal any monies due at such periodic intervals as may be agreed. All bank charges shall be for the Principal's account. The Agent shall have authority to retain money from the freight collected to cover all past and current Disbursements and Remuneration, subject to providing regular cash position statements to the Principal. In the event of a debit balance, the Principal shall restore Funding to the agreed level but may deduct any amount held by the Agent in credit for a subsequent accounting period; and
- (i) advise the Principal of the customary credit terms and arrangements. If the Agent is required to grant credit to customers for commercial reasons, the risk in respect of outstanding collections is for the Principal's account unless the Agent has granted credit without the knowledge of the Principal.

Remittances to the Principal shall be paid into the Principal's bank account stated at Box 13. The account details and number may be modified or changed only by written amendment of the Agreement signed by the Parties.

10. For the avoidance of doubt, the Agent shall not be required or expected to use or commit its own funds to finance the Principal's interests or obligations.
11. The Principal shall advance Funding at such times and in such sums as agreed and set out at Annex A (Remuneration), required for the fulfilment of the Agent's obligations and to meet Disbursements and Remuneration payable under this Agreement. Funding shall be paid into the Agent's bank account stated at Box

PART II
General Agency Agreement

12. The account details and number may be modified or changed only by written amendment of this Agreement signed by the Parties.
12. In the event of termination, whether or not due to default of the Agent, all Disbursements and Remuneration outstanding or arising at, or in connection with any Activities being provided at, the time of termination, shall be settled by the Principal.
13. Termination of this Agreement shall be without prejudice to all rights accrued by or between the Parties prior to the date of termination.
14. The Agent shall ensure that the Principal's funds are accounted separately from its own.
15. Without prejudice to any other right or remedy under this Agreement, if the Principal fails to comply with any of its financial obligations the Agent shall be entitled to:
- (a) inform any suppliers, service providers or authorities that the Agent has not been put in funds;
 - (b) take any necessary measures to detain the vessel or vessels in port until such funds are received;
 - (c) retain any documents that the Agent has in its possession pending receipt of funds; and
 - (d) terminate this Agreement with immediate effect by giving written notice to the Principal.

Section 4 - Resources and Insurance

16. The Agent shall provide resources necessary for the performance of its Activities under this Agreement.
17. Software provided by the Principal for any purpose connected with this Agreement shall remain the Principal's property and shall be used exclusively for the purpose for which it is provided.
18. Insurance
- (a) The Agent shall, throughout the duration of this Agreement, maintain adequate and appropriate insurance cover for:
 - (i) negligent acts or defaults in the performance of its obligations under this Agreement; and
 - (ii) public liability insurance.
 - (b) The Principal shall, throughout the duration of this Agreement, maintain shipowners' protection and indemnity insurance or charterers' cover, as appropriate. If the Principal does not have such cover, the Agent shall be entitled to terminate this Agreement with immediate effect by giving written notice to the Principal.
 - (c) The Principal and the Agent shall, on the request of the other, provide evidence of such insurance cover.

Section 5 - Liability

19. Liability
- (a) Liability to Principal

The Agent shall not be liable to the Principal for any loss, damage, delay or expense of whatsoever nature, whether direct or indirect, (including but not limited to loss of profit arising out of or in connection with detention of or delay to the vessel) and howsoever arising in the course of performance of this Agreement, unless same is

PART II
General Agency Agreement

proved to have resulted solely from the negligence or wilful default of the Agent or sub-agents if Clause 6(a) applies.

Save where loss, damage, delay or expense has resulted from the Agent's personal act or omission committed with the intent to cause same or recklessly and with knowledge that such loss, damage, delay or expense would probably result, the Agent's liability for each incident or series of incidents giving rise to a claim or claims shall never exceed:

(i)* a total of ten (10) times the Remuneration specified in Box 9 which shall be deemed earned in any event; or

(ii)* the amount agreed and stated in Box 11.

*Subclauses (a)(i) and (a)(ii) are alternatives. If Box 11 is not completed, subclause (a)(i) shall apply.

(b) Himalaya Clause

It is hereby expressly agreed that no employee of the Agent (including every sub-contractor from time to time employed by the Agent) shall in any circumstances whatsoever be under any liability whatsoever to the Principal for any expense, loss, damage or delay of whatsoever kind arising or resulting directly or indirectly from any act, neglect, or default on its part while acting in the course of or in connection with its employment and, without prejudice to the generality of the foregoing provisions in this Clause 19(ii), every exemption, limitation, condition and liberty herein contained and every right, exemption from liability, defence and immunity of whatsoever nature applicable to the Agent or to which the Agent is entitled hereunder shall also be available and shall extend to protect every such employee or sub-contractor acting as aforesaid and for the purpose of all the foregoing provisions of this Clause 19 the Agent is or shall be deemed to be acting as agent or trustee on behalf of and for the benefit of all persons who are or might be its servants or agents from time to time (including sub-contractors as aforesaid) and all such persons shall to this extent be or be deemed to be parties to this Agreement.

20. Except to the extent that the Agent would be liable under Clause 19 (Liability), the Principal hereby undertakes to keep the Agent and its employees, agents and sub-contractors indemnified and to hold them harmless against all actions, proceedings, claims, demands or liabilities whatsoever or howsoever arising which may be brought against them or incurred or suffered by them arising out of or in connection with the performance of this Agreement, and against and in respect of all costs, loss, damage and expenses (including legal costs and expenses on a full indemnity basis) which the Agent may suffer or incur (either directly or indirectly) in the course of the performance of this Agreement.

Section 6 - Miscellaneous

21. This Agreement shall terminate forthwith in the event of an order being made or resolution passed for the winding up, dissolution, liquidation or bankruptcy of either party (otherwise than for the purpose of reconstruction or amalgamation) or if a receiver or administrator is appointed, or if it suspends payment, ceases to carry on business or makes any special arrangement or composition with its creditors.
22. The Principal shall provide the Agent with procedures and policies to be followed in connection with its duties and functions under this Agreement.
23. If anything is done or not done, such shall not constitute a waiver of any rights under this Agreement.
24. Neither party shall assign or novate this Agreement without the consent of the other party.
25. The provisions of this Agreement are private and confidential. The Agent will treat all information provided by the Principal about its business activities as confidential. The Agent will not disclose such confidential information, without the Principal's consent, either during or after termination of this Agreement.

This obligation will not however extend to information which:

Copyright © 2017 FONASBA. Published jointly by BIMCO and FONASBA. All rights reserved. Any unauthorised copying, duplication, reproduction or distribution of this BIMCO SmartCon document will constitute an infringement of FONASBA's copyright. Explanatory notes are available from www.bimco.org.

PART II
General Agency Agreement

- (a) was already or becomes known to the Agent through other sources not subject to such an obligation of confidentiality;
- (b) is or becomes known to the market generally other than as a result of a breach of this obligation; or
- (c) which the Agent is obliged to disclose pursuant to an order of a court or other such authority.

In all cases such obligation of confidentiality shall be deemed to end two years after the expiry or termination of this Agreement.

26. Notwithstanding anything in this Agreement, the Agent or the Principal shall not be required to do anything that constitutes a violation of the laws and regulations of any State to which either of them is subject.
27. All notices given by either party to the other shall be in writing and sent to the address for that other party set out at Part I of this Agreement.

A notice may be sent by registered or recorded mail, facsimile, electronically or delivered by hand.

Any notice given under this Agreement shall take effect on receipt by the other party and shall be deemed to have been received:

- (a) if posted, on the seventh (7th) day after posting;
- (b) if sent by facsimile or electronically, on the day of transmission; and
- (c) if delivered by hand, on the day of delivery,

and in each case proof of posting, handing in or transmission shall be proof that notice has been given, unless proved to the contrary.

Section 7 - Law and Jurisdiction

28. The Parties agree to refer any disputes to arbitration and to incorporate the BIMCO Dispute Resolution Clause 2016 into this Agreement. They have elected the governing law and jurisdiction referred to in Box 16. In the absence of a declared choice, English law and London arbitration shall apply in accordance with Subclause (a) of the BIMCO Dispute Resolution Clause 2016.

Prilog 3. Standard Liner Agency Agreement

Izvor: https://www.fonasba.com/wp-content/uploads/2012/02/standard_liner_agency_agreement.pdf



The Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents
FONASBA

STANDARD LINER AGENCY AGREEMENT

Fourth Edition Revised and adopted JULY 1993 Recommended by The Baltic and International Maritime Council (BIMCO)

It is hereby agreed between:

..... of (hereinafter referred to as the Principal)
and

..... of (hereinafter referred to as the Agent)
dated the day of 19.....

that:

- 1.00 The Principal hereby appoints the Agent as its Liner Agent for all its owned and/or chartered vessels including any space or slot charter agreement serving the trade between and.....
 - 1.01 This Agreement shall come into effect on and shall continue until..... Thereafter it shall continue until terminated by either party giving to the other notice in writing, in which event the Agreement shall terminate upon the expiration of a period of —months from the date upon which such notice was given.
 - 1.02 The territory in which the Agent shall perform its duties under the Agreement shall be..... hereinafter referred to as the "Territory".
- 2.00 General Conditions
- 2.01 This Agreement covers the Port and/or Inland Agency work within the Territory. It includes the duties of marketing the Principal's services and of handling of all types of cargo entering or leaving the Territory whether direct or by transshipment. It also includes the handling of vessels owned, chartered (including any slot or space charter agreement) or otherwise operated by the Principals within the port(s) of the Territory. Work performed as Liner Agent under this Agreement will be strictly separated from any work performed as General Agent for which a separate Standard General Agency Agreement and separate remuneration will be applicable.
In case of any ambiguity as to which agreement governs the work in question, the terms of the Standard Liner Agency Agreement will prevail.
 - 2.02 The Agent undertakes not to accept the representation of other shipping companies nor to engage in NVOCC or such freight forwarding activities in the Territory, which are in direct competition to any of the Principal's transportation activities, without prior written consent, which shall not unreasonably be withheld.
 - 2.03 The Principal undertakes not to appoint any other party in the Agent's Territory for the services defined in this Agreement.
 - 2.04 Where any of the activities of the Agent in the Territory are not covered by this Agreement, then the local General Conditions in the latest version or established custom of the trade and/or port shall apply and form part of this Agreement, unless otherwise agreed. The Agent undertakes to acquaint the Principal with any relevant local custom or practice and to furnish the Principal with a copy of the local General Conditions if any.
 - 2.05 In countries where the position of the agent is in any way legally protected or regulated, the Agent shall have the benefit of such protection or regulation, unless otherwise agreed.
 - 2.06

3.00 Duties of the Agent

- 3.01 To represent the Principal in the Territory, using his best endeavours to comply at all times with any reasonable specific instructions which the Principal may give, including the use of Principal's documentation, terms and conditions.
- 3.02 In consultation with the Principal to recommend and/or appoint on the Principal's behalf and account, Sub-Agents if required.
- 3.03 In consultation with the Principal to recommend and/or to appoint on the Principal's behalf and account, Stevedores, Watchmen, Tallymen, Terminal Operators, Hauliers and all kinds of suppliers if required.
- 3.04 The Agent will not be responsible for the negligent acts or defaults of the Sub-Agent or Sub-Contractor unless the Agent fails to exercise due care in the appointment and supervision of such Sub-Agent or Sub-Contractor. Notwithstanding the foregoing the Agent shall be responsible for the acts of his subsidiary companies appointed within the context of this Clause.
- 3.05 The Agent will always strictly observe the shipping laws and regulations of the country and will indemnify the Principal for any fines, penalties, expenses or restrictions that may arise because the Agent willfully failed to comply with those laws or regulations.

Marketing and Sales

- 3.10 To provide marketing and sales activities in the Territory, in accordance with general guidelines laid down by the Principal, to canvass and book cargo, to publicise the services and to maintain contact with Shippers, Consignees, Forwarding Agents, Port and other Authorities and Trade Organisations.
- 3.11 To provide statistics and information and to report on cargo bookings and use of space allotments. To announce sailing and/or arrivals, and to quote freight rates and announce freight tariffs and amendments.
- 3.12 To arrange for public relations work (including advertising, press releases, sailing schedules and general promotional material) in accordance with the budget agreed with the Principal and for his account.
- 3.13 To attend to Conference matters if required on behalf of the Principal and for the Principal's account.
- 3.14 To issue on behalf of the Principal Bills of Lading and Manifests, documents requested by conferences, delivery orders, certificates and such other documents as may be reasonably required.
- 3.15

Port Agency

- 3.20 To arrange for berthing of vessels, loading and discharging of the cargo, in accordance with the local custom and conditions.
- 3.21 To supervise and co-ordinate all activities of the Terminal Operators, Stevedores, Tallymen and all other Contractors, in order to ensure the proper performance of the customary requirements for the best possible operation and despatch of the Principal's vessel.
- 3.22 To arrange for calling forward, reception and loading of outward cargo and discharge and release of inward cargo and to attend to the transhipment of through cargo.
- 3.23 To arrange for bunkering, repairs, husbandry, crew changes, passengers, ship's stores, spare parts, technical and nautical assistance and medical assistance as required.
- 3.24 To carry out the Principal's requirements concerning claims handling, P&I matters, General Average and/or Insurance, and the appointment of Surveyors.
- 3.25 To attend to all necessary documentation and to attend to consular requirements if required.
- 3.26 To arrange for and attend to the clearance of the vessel and to arrange for all other services appertaining to the vessel's movements through the port.
- 3.27 To report to the Principal the vessel's position and to prepare a statement of facts of the call and/or a port log.
- 3.28 To keep the Principal regularly and timely informed on Port and working conditions likely to affect the despatch of the Principal's vessels.
- 3.29

3.30 Container and Ro/ro Traffic

Where "equipment" is referred to in the following section it shall comprise containers, flat racks, trailers or similar cargo carrying devices, owned, leased or otherwise controlled by the Principal.

- 3.32 To arrange for the stuffing and unstuffing of LCL cargo at the port and in consultation with the Principal to arrange for the provision of inland LCL terminals, and the supervision of these activities where required.
- 3.33 To prepare the additional container shipping documentation.
- 3.34 To provide and administer a proper system, or to comply with the Principal's system for the control and registration of equipment. To organise equipment stock within the Agent's Territory and if required make provision for storage, positioning and repositioning of the equipment.
- 3.35 To comply with Customs requirements and arrange for equipment interchange documents in respect of the movements for which the Agent is responsible and to control the supply and use of locks, seals and labels.
- 3.36 To make equipment available and to arrange inland haulage as required.
- 3.37 On behalf and for the account of the Principal to undertake the leasing of equipment into and re-delivery out of the system.
- 3.38 To operate an adequate equipment damage control system in compliance with the Principal's instructions. To arrange for equipment repairs and maintenance, when and where necessary and to report on the condition of equipment under the Agent's control.
- 3.40 **Accounting and Finance**
- 3.41 To provide for appropriate records of the Principal's financial position to be maintained in the Agent's books, which shall be available for inspection as required and to prepare periodic financial statements as may be reasonably required.
- 3.42 To check all vouchers received for services rendered and to prepare a proper disbursement account in respect of each voyage or accounting period.
- 3.43 To advise the Principal of all amendments to port tariffs and other charges as they become known.
- 3.44 To calculate freight and other charges according to Tariffs supplied by the Principal and to exercise every care and diligence in applying all terms and conditions of such Tariffs or other freight agreements. If the Principal organises or employs an organisation for checking freight calculations and documentation the costs for such checking to be entirely for the Principal's account.
- 3.45 To collect freight and related accounts and remit to the Principal all freights and other monies belonging to the Principal at such periodic intervals as the Principal may require. All bank charges to be for the Principal's account. The Agent shall advise the Principal of the customary credit terms and arrangements. If the Agent is required to grant credit to customers due to commercial reasons, the risk in respect of outstanding collections is for the Principal's account unless the Agent has granted credit without the knowledge and prior consent of the Principal.
- 3.46 The Agent shall have authority to retain money from the freight collected to cover all past and current disbursements, subject to providing regular cash position statements to the Principal.
- 3.47 The Agent in carrying out his duties under this Agreement shall not be responsible to the Principal for loss or damage caused by any Banker, Broker or other person, instructed by the Agent in good faith unless the same happens by or through the wilful neglect or default of the Agent. The burden of proving the wilful neglect of the Agent shall be on the Principal.

4.00 **Principal's Duties**

- 4.01 To provide all documentation, necessary to fulfill the Agent's task together with any stationery specifically required by the Principal;
- 4.02 To give full and timely information regarding the vessel's schedules, ports of call and line policy insofar as it affects the port and sales agency activities.
- 4.03 To provide the Agents immediately upon request with all necessary funds to cover advance disbursements unless the Agent shall have sufficient funds from the freights collected.
- 4.04 The Principal shall at all times indemnify the Agent against all claims, charges, losses, damages and expenses which the Agent may incur in connection with the fulfillment of his duties under this Agreement. Such indemnity shall extend to all acts, matters and things done, suffered or incurred by the Agent during the duration of this Agreement, notwithstanding any termination thereof, provided always, that this indemnity shall not extend to matters arising by reason of the wilful misconduct or the negligence of the Agent.
- 4.05 Where the Agent provides bonds, guarantees and any other forms of security to Customs or other statutory authorities to cover the movement of cargo on behalf of the Principal or the Principal's containers, stores or other equipment then the Principal shall indemnify and reimburse the Agent immediately such claims are made, provided they do not arise by reason of the wilful misconduct or

REMUNERATION SCHEDULE BELONGING TO STANDARD LINER AGENCY AGREEMENT

Between.....and date.....
(as Principal) (as Agent)

The Agent is entitled to the following remuneration based on all total freight earnings (including any surcharges, handling charges and freight additional which may be agreed) of the Principal's liner service to and from the Territory to be paid in Agent's local currency. The total remuneration per call shall not in any case be lower than the local fee applicable.

- I. A. Where the Agent provides all the services enumerated in this Agreement the Commission shall be:
 - Services outward..... %
 - inward %
- B. % for cargo when only booking is involved.
- C. % for cargo when only handling is involved.

("only handling" in the remuneration schedule is so defined that the duties of an Agent are to call forward and otherwise arrange for the cargo to be loaded on board, where the specific booking has been made elsewhere and acknowledged as such by the shipper as nominated for the Principal's service.
- D. In respect of movements of cargo outside the Agents' Territory % of the gross total freight is payable in cases where only collection of freight is involved.
 - E. An additional fee for containers and/or units entering or leaving the inventory control system of the Agent a fee of per unit.
- II. A % for cargo loaded on board in bulk.
- B. % for cargo discharged in bulk.
- III. Where the Agent provides only the services as non-port agent the remuneration shall be:

When actually booked/originating from this area:

 - A. Services outward.....%
 - inward %
 - B. An additional fee for containers and/or units entering or leaving the inventory control system of the Agent a fee of per unit.
- IV. Where the Agent provides only the services as non-port agent the remuneration shall be:
 - A. — % for cargo loaded on board in bulk.
 - B. % for cargo discharged in bulk.
- V. Clearance and ship's husbandry fee shall be as agreed.
- VI. A Commission of% shall be paid on all ancillary charges collected by the Agent on behalf of the Principal such as Depot Charges, Container Demurrage, etc.
- VII. Communications: The Principal will either pay actual communication expenses on a cost plus basis or pay a lumpsum monthly on an average cost plus basis, to be reviewable.
- VIII. Travelling expenses: When the Agent is requested by the Principal to undertake journeys of any significant distance and/or duration, all travel expenses including accommodation and other expenses will be for the Principal's account.
- IX. Documentary and Administrative Charges: Such charges to be levied as appropriate by the Agent to cargo interests.

Prilog 4. Sub-Agency Agreement

Izvor: <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts/fonasba--sub-agency-agreement#>



The Federation of National Associations of Ship Brokers and Agents FONASBA

SUB-AGENCY AGREEMENT

First Edition Adopted OCTOBER 1998 Approved by The Baltic and
International Maritime Council (BIMCO)

It is hereby agreed between:

..... of (hereinafter referred to as the General Agent)

for (hereinafter referred to as the Line)

and

..... of (hereinafter referred to as the Agent)

dated the day of

that:

- 1.00 The General Agent, with the authority of the Line, hereby appoints the Agent as its sub-agent for all the Line's owned and/or chartered vessels including any space or slot charter agreement serving the trade between and
- 1.01 This Agreement shall come into effect on and shall continue until Thereafter it shall continue until terminated by either party giving to the other notice in writing, in which event the Agreement shall terminate upon the expiration of a period of months from the date upon which such notice was given.
- 1.02 The territory in which the Agent shall perform its duties under the Agreement shall be (hereinafter referred to as the "Territory")

2.00 General Conditions

- 2.01 This Agreement covers the Port and/or Inland Agency work within the Territory. It includes the duties of marketing the Line's services and of handling all types of cargo entering or leaving the Territory whether direct or by transshipment. It also includes the handling of vessels owned, chartered (including any slot or space charter agreement) or otherwise operated by the Line within the port(s) of the Territory.
- 2.02 The Agent undertakes not to accept the representation of other shipping companies nor to engage in the NVOCC or freight forwarding activities in the Territory which are in direct competition to the Line without prior written consent which shall not be unreasonably withheld.
- 2.03 The General Agent undertakes not to appoint any other party in the Agent's Territory for the services defined in this Agreement.
- 2.04 Where any of the activities of the Agent in the Territory are not covered by this Agreement, then the local general conditions in the latest version or established custom of the trade and/or port shall apply and form part of this Agreement, unless otherwise agreed. The Agent undertakes to acquaint the General Agent with any relevant local custom or practice and to furnish the General Agent with a copy of the local general conditions if any.
- 2.05 In countries where the position of the Agent is in any way legally protected or regulated, the Agent shall have the benefit of such protection or regulation, unless otherwise agreed.

- 2.06 All aspects of the General Agent's business, including that of the Line, are to be treated confidentially and all files and records pertaining to this business are the property of the General Agent.
- 2.07 The Agent shall indemnify the General Agent at all times from and against all charges, losses, damages and expenses which the General Agent may incur as a result of the Agent's negligence, misconduct or failure to comply with the General Agent's instructions.

3.00 Duties of the Agent

- 3.01 On behalf of the General Agent, to undertake those duties which are identified and set out in the annexed extract of the Agency Agreement entered into between the Line and the General Agent dated.....

3.10 Accounting and Finance

- 3.11 To provide for appropriate records of the Line's financial position to be maintained in the Agent's books, which shall be available for inspection as required and to prepare periodic financial statements as may be reasonably required.
- 3.12 To check all vouchers received for services rendered and to prepare a proper disbursement account in respect of each voyage or accounting period.
- 3.13 To advise the General Agent of all amendments to port tariffs and other charges as they become known.
- 3.14 To calculate freight and other charges according to the tariffs supplied by the General Agent and to exercise every care and diligence in applying all terms and conditions of such tariffs or other freight agreements.
- 3.15 To collect freight and related accounts and remit to the General Agent all freights and other moneys belonging to the Line at such periodic intervals as the General Agent may require. The Agent shall advise the General Agent of the customary credit terms and arrangements. If the Agent is required to grant credit to customers due to commercial reasons, the risk in respect of outstanding collections is for the General Agent's account unless the Agent has granted credit without the knowledge and prior consent of the General Agent.
- 3.16 The Agent shall have authority to retain money from the freight collected to cover all past and current disbursements, subject not providing regular cash position statements to the General Agent.

4.00 Duties of the General Agent

- 4.01 To provide all documentation necessary to fulfil the Agent's task.
- 4.02 To give full and timely information regarding the vessel's schedules, ports of call and line policy in so far as it affects the port and sales agency activities.
- 4.03 To provide the Agent immediately upon request with all necessary funds to cover advance disbursements unless the Agent shall have sufficient funds from the freights collected.
- 4.04 The General Agent shall at all times indemnify the Agent against all claims, charges, losses, damages and expenses, which the Agent may incur in connection with the fulfilment of his duties under this Agreement. Such indemnity shall extend to all acts, matters and things done, suffered or incurred by the Agent during the duration of this Agreement, notwithstanding any termination thereof, provided always, that this indemnity shall not extend to matters arising by reason of the wilful misconduct or the negligence of the Agent.
- 4.05 Where the Agent provides bonds, guarantees and any other forms of security to Customs or other statutory authorities to cover the movement of cargo on behalf of the Line or the Line's containers, stores or other equipment, then the General Agent shall indemnify and reimburse the Agent immediately such claims are made, provided they do not arise by reason of the wilful misconduct or the negligence of the Agent.
- 4.06 If mutually agreed the General Agent shall take over the conduct of any dispute which may arise between the Agent and any third party as a result of the performance of the Agent's duties.

5.00 Remuneration

- 5.01 The General Agent agrees to pay the Agent and the Agent accepts, as consideration for the services rendered, the commissions and fees set forth on the schedule attached to this Agreement. Any fees specified in

- 5.02 Should the General Agent require the Agent to undertake full processing and settlement of claims, then the Agent is entitled to a separate remuneration as agreed with the General Agent and commensurate with the work involved.
- 5.03 The remuneration specified in the schedule attached is in respect of the ordinary and anticipated duties of the Agent within the scope of this Agreement. Should the Agent be required to perform duties beyond the scope of this Agreement then the terms of which the Agent may agree to perform such duties will be subject to express agreement between the parties.
- 5.04 If the Tariff currency varies in value against the local currency by more than 10% after consideration of any currency adjustment factor existing in the trade the basis for calculation of remuneration shall be adjusted accordingly.
- 5.05 If the Agent utilises computers and computer systems, any extra expenses occasioned by specific additional requirements of the Line in the use of such computer equipment for the performance of the Agent's duties shall be borne by the Line.

6.00 Insurance

- 6.01 The Agent shall arrange and pay at its own expense for insurance against errors and omissions of its officers and employees.

7.00 Duration

- 7.01 This Agreement shall remain in force as specified in clause 1.01 of this Agreement. Any notice of termination shall be sent by registered or recorded mail.
- 7.02 The Agent shall have a general lien on amounts payable to the General Agent in respect of any undisputed sums due and owing to the Agent including but not limited to commissions, disbursements and duties.

8.00 Jurisdiction

- 8.01 a) This Contract shall be governed by and construed in accordance with English law and any dispute arising out of or in connection with this Contract shall be referred to arbitration in London in accordance with the Arbitration Act 1996 or any statutory modification or re-enactment hereof save to the extent necessary to give effect in the provisions of this Clause.

The arbitration shall be conducted in accordance with the London Maritime Arbitrators Association (LMAA) Terms current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

The reference shall be to three arbitrators. A party wishing to refer a dispute to arbitration shall appoint its arbitrator and send notice of such appointment in writing to the other party requiring the other party to appoint its own arbitrator within 14 calendar days of that notice and stating that it will appoint its arbitrator as sole arbitrator unless the other party appoints its own arbitrator and gives notice that it has done so within the 14 days specified. If the other party does not appoint its own arbitrator and give notice that it has done so within the 14 days specified, the party referring a dispute to arbitration may, without the requirement of any further prior notice to the other party, appoint its arbitrator as sole arbitrator and shall advise the other party accordingly. The award of a sole arbitrator shall be binding on both parties as if he had been appointed by agreement.

Nothing herein shall prevent the parties agreeing in writing to vary these provisions to provide for the appointment of a sole arbitrator.

In cases where neither the claim nor any counterclaim exceeds the sum of US\$50,000 (or such other sum as the parties may agree) the arbitration shall be conducted in accordance with the LMAA Small Claims Procedure current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

- 8.01 b) This Contract shall be governed by and construed in accordance with Title 9 of the United States Code and the Maritime Law of the United States and any dispute arising out of or in connection with this Contract shall be referred to three persons at New York, one to be appointed by each of the parties hereto, and the third by the two so chosen; their decision or that of any two of them shall be final, and for the purposes of enforcing any award, judgement may be entered on an award by any court of competent jurisdiction. The proceedings shall be conducted in accordance with the rules of the Society of Maritime Arbitrators, Inc.

In cases where neither the claim nor any counterclaim exceeds the sum of USD50,000 (or such other sum as the parties may agree) the arbitration shall be conducted in accordance with the Shortened Arbitration Procedure of the Society of Maritime Arbitrators, Inc. current at the time when the arbitration proceedings are commenced.

- 8.01 c) This contract shall be governed by and construed in accordance with the laws of the place mutually agreed by the parties and any dispute arising out of or in connection with this Contract shall be referred to arbitration at a mutually agreed place, subject to the procedures applicable there.

LITERATURA

- [1] *BIMCO contracts*. (2017). <https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-contracts> (posjećeno 06. siječnja 2024. godine)
- [2] Borčić, V. (1992). *Pomorski agent*. Pomorski fakultet Rijeka.
- [3] Borčić, V. (1994). Ugovor o pomorskoj agenciji. *Uporedno pomorsko pravo*, 36(141–144), 183–191. <https://hrcak.srce.hr/clanak/299108> (posjećeno 02. siječnja 2024. godine)
- [4] Borčić, V. (1995). Jedinствена pravila o pomorskim agentima. *Uporedno pomorsko pravo*, 37(145–148), 283–293. <https://hrcak.srce.hr/202723> (posjećeno 02. siječnja 2024. godine)
- [5] Borčić, V. (1999). *Međunarodni i hrvatski propisi o pomorskom agentu*. UDRUGA POMORSKIH AGENATA HRVATSKE. [https://asbac.hr/wp-content/dokumenti/pravilnici/MEDUNARODNI%20I%20HRVATSKI%20PROPI%20O%20POMORSKOM%20AGENTU%20\(1999.\).pdf](https://asbac.hr/wp-content/dokumenti/pravilnici/MEDUNARODNI%20I%20HRVATSKI%20PROPI%20O%20POMORSKOM%20AGENTU%20(1999.).pdf) (posjećeno 02. siječnja 2024. godine)
- [6] Ćesić, Z., & Bobinac, D. (2017). Raskid ugovora. *FIP - Financije i pravo*, 5(2), 71–80. <https://hrcak.srce.hr/index.php/en/clanak/285030> (posjećeno 16. ožujka 2024. godine)
- [7] FAL Convention, IMO. (1967). *Konvencija o olakšicama u međunarodnom pomorskom prometu* (2024. izd.). IMO. <https://wwwcdn.imo.org/localresources/en/OurWork/Facilitation/FAL%20related%20nonmandatory%20documents/FAL.5-Circ.52.pdf> (posjećeno 14. srpnja 2024. godine)
- [8] FONASBA. (2020). *Uloga, odgovornosti i obveze brodskog agenta u međunarodnom transportnom lancu*. <https://www.fonasba.com/wp->

- content/uploads/2021/07/ROLE-OF-THE-AGENT-AUGUST-2020.pdf (posjećeno 14. srpnja 2024. godine)
- [9] Grabovac, I. (1971). *Pomorsko pravo s osnovama privrednog i radnog prava*. (1971. izd.). Školska knjiga.
- [10] Mandić, N., & Lovrić, I. (2019). *Pomorske agencije i otpremništvo*. Sveučilište u Splitu, Pomorski fakultet.
- [11] Milošević, B. (2000). Ugovor o pomorskoj agenciji s aspekta međunarodnog i unutarnjeg prava. *Naše more*, 47(3–4), 145–149. <https://hrcak.srce.hr/209383> (posjećeno 02. siječnja 2024. godine)
- [12] Narodne novine, br. 70/13,. (2013). *Pravilnik o ispravama, dokumentima i podacima o pomorskom prometu, te o njihovoj dostavi, prikupljanju i razmjeni, kao i o načinu i uvjetima izdavanja odobrenja za slobodan promet s obalom*. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2013_06_70_1380.html (posjećeno 02. siječnja 2024. godine)
- [13] Narodne novine, br. 82/07,. (2007). *Pravilnik o uvjetima za obavljanje djelatnosti pomorskog agenta, te pravima i obvezama pomorskog agenta*. Narodne novine. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2007_08_82_2601.html (posjećeno 05. siječnja 2024. godine)
- [14] Pavić, D. (2002). *POMORSKO PRAVO, Pravo pomorskih prijevoza*. Visoka pomorska škola u Splitu.
- [15] Pavić, D. (2006). *POMORSKO IMOVINSKO PRAVO*. KNJIŽEVNI KLUB SPLIT.
- [16] Poljanec, K. (2019). Imovinska prava pomorskog agenta u hrvatskom i europskom pravu s osobitim osvrtom na posebnu naknadu. *Poredbeno pomorsko pravo*, 58(173), 255–298. <https://doi.org/10.21857/mzvktz879> (posjećeno 15. travnja 2024. godine)

- [17] *Pomorski leksikon*. <https://pomorski.lzmk.hr/Projekt> (posjećeno 10. kolovoza 2024. godine)
- [18] *Pomorski zakonik*. (2020, siječanj 1). <https://www.zakon.hr/z/310/Pomorski-zakonik> (posjećeno 05. siječnja 2024. godine)
- [19] Udruga pomorskih agenata Hrvatske. (2009). *Opći uvjeti poslovanja pomorskih agenata Hrvatske*. <https://asbac.hr/opci-uvjeti/> (posjećeno 05. siječnja 2024. godine)
- [20] Udruga pomorskih agenata Hrvatske. (2021). *Pravila ponašanja*. Udruga pomorskih agenata Hrvatske.
- [21] Ujedinjeni Narodi. (1978). *Konvencija Ujedinjenih naroda o prijevozu robe morem*.
- [22] *Zakon o obveznim odnosima*. (2023, prosinac 30). <https://www.zakon.hr/z/75/Zakon-o-obveznim-odnosima> (posjećeno 06. siječnja 2024. godine)

POPIS PRILOGA

Prilog 1. Agency Appointment Agreement	56
Prilog 2. General Agency Agreement	60
Prilog 3. Standard Liner Agency Agreement.....	67
Prilog 4. Sub-Agency Agreement	71