

А. В. БОНДАРЬ

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОЕКТА ЛИЗИНГА МОРСКОГО СУДНА СУДОВЛАДЕЛЬЦА И ФРАХТОВАТЕЛЯ

На основании изученных видов бербоут-чартера, как формы лизинга на морском транспорте, построены алгоритмы принятия решений по обоснованию соответствующих проектов. Описаны жизненные циклы проектов финансового лизинга морского судна с позиции лиссор-судовладельца и рентера-фрахтователя. Выделены основные фазы жизненного цикла, что позволяет определить продукты проектов и их ценность на каждой фазе.

Ключевые слова: жизненный цикл, лизинговый проект, лиссор-судовладелец, рентер-фрахтователь, бербоут-чартер.

Введение. Стратегия финансирования морского транспорта Украины на основе государственно-частного партнерства предполагает использование различных форм лизинга [1]. Как известно, формой лизинга на морском транспорте является фрахтование судов в бербоут-чартер. Напомним, что под бербоут-чартером понимают договор, по которому судовладелец за вознаграждение сдает судно в наем без судовых запасов и экипажа. Описание этого вида фрахтования представлено во многих работах [2,3]. Чаще всего такие сделки заключаются непосредственно между двумя судоходными предприятиями, одно из которых именуется в договоре судовладельцем (лизингодатель), а другое фрахтователем (лизингополучатель).

Инициатором проекта может быть как судовладелец, желающий сдать судно в аренду, так и фрахтователь, он же судовладелец, желающий взять судно в аренду. В зависимости от срочности проекта, его можно классифицировать как финансовый и оперативный. То есть учитывая практику, под финансовым бербоут-чартером понимают договор, при котором судно арендуется на срок, не меньший 60% срока его амортизации. А под оперативным бербоут-чартером – договор, при котором судно арендуется на срок, меньший 90% срока его амортизации.

По количеству участников проект может быть прямым, когда он осуществляется без участия третьих лиц, и сложным, при участии банка, лизингового фонда и т.п. Говоря о состоянии судна, имеется в виду, фрахтуется ли новое судно или судно уже бывшее в эксплуатации. По окончании договора судно может перейти в собственность фрахтователя или остаться в собственности прежнего судовладельца.

Модель любого бербоут-чартерного проекта состоит из комбинации выделенных классификационных признаков. В современной международной практике используется два основных способа установления деловых связей между фрахтователями и судовладельцами: прямой, предусматривающий установление непосредственных связей между ними и косвенный, когда используется промежуточное посредническое звено [4]. Бербоутные сделки чаще всего заключаются без участия брокера, но на мировом рынке существуют

брокерские компании, специализирующиеся на этом виде фрахтования. Поэтому далее, рассматривая этапы заключения фрахтовых сделок, под судовладельцами и фрахтователями будем понимать их самих или брокеров, представляющих их интересы.

Рассмотрим один из возможных вариантов инициации отфрахтования судна на условиях бербоут-чартера с позиции судовладельца и фрахтователя. Прежде чем выступить на фрахтовом рынке с конкретными предложениями, судовладельцы изучают сложившиеся коммерческие условия судоходства. Основными вопросами такого изучения являются: спрос на суда, цены на них, основные фрахтователи, возможные каналы заключения фрахтовых сделок, уровень фрахтовых ставок и тенденция их изменения, особенности сложившихся коммерческих условий и обычаев договорной практики фрахтовых операций.

После анализа конъюнктурной ситуации фрахтового рынка судовладелец проводит анализ показателей работы флота компании. На сегодняшний день используют множество технико-экономических и эксплуатационных показателей работы флота и методов их расчетов, и судовладельцу предоставляется широкая возможность в их выборе. Если проведенный анализ показал, что работа отдельного судна или группы судов неудовлетворительна по выбранным показателям, судовладелец рассматривает возможности улучшения работы. Такими возможностями могут быть отфрахтование судна в тайм-чартер на выгодных условиях, постановка судна на линию и пр.

Если техническое состояние и возраст судна удовлетворяет спросу на тоннаж и есть возможность отфрахтовать судно в бербоут-чартер, судовладелец определяет срок, на который ему коммерчески не выгодно эксплуатировать судно и допустимую для него ставку фрахта. Очевидно, что размер этой ставки, во-первых, будет соотноситься со стоимостью арендуемого судна; во-вторых, с прибылью, получаемой от работы этого судна во время собственной эксплуатации; в-третьих, от вида бербоут-чартера.

При финансовом бербоут-чартере судовладельца допустимая ставка фрахта будет меньше допустимой ставки оперативного бербоут-чартера на сумму

расходов по содержанию судна. Если на фрахтовом рынке есть такие предложения, судовладелец определяет допустимую ставку фрахта. В этом случае она будет зависеть, опять же, от стоимости судна, вида бербоут-чартера и от предполагаемой прибыли от его эксплуатации. Таким образом, реализация таких специфических операций требует тщательной подготовки, и использование проектного подхода значительно повысит их эффективность.

Цель работы. В свою очередь современные инновационные механизмы реализации проектов и программ должны базироваться на ценностном подходе. Проект, в том числе и лизинговый [5], реализует определенную миссию и цели владельца в соответствии с его видением, создавая новую ценность, характеризующуюся уникальностью и инновационностью. Собственно ценность проекта определяется выгодами, предусмотренными миссией и заложеными в продукте проекта [6]. А также она предполагает нахождение способа гармонизировать ценность проекта для всех заинтересованных сторон через свойства продукта проекта. Проект, удовлетворяющий данным условиям, создает ценность актива. Он включает интеллектуальную ценность как прямой результат использования актива; ценность инновации, поскольку ее продукт создает новую социальную ценность для общества. Наиболее важной является ценность для владельца, или ценность балансирования интересов заинтересованных сторон. Она определяет ценность участия в проекте для каждой заинтересованной стороны и создает условия для будущего выгодного сотрудничества, при котором выполнение проекта максимально соответствует всем требованиям заинтересованных сторон. Ценность проекта создается на протяжении всего жизненного цикла (ЖЦ) проекта. В этой связи, целью данной работы является описание жизненного цикла проекта лизинга морского судна, что позволит определить ценность таких проектов для его основных участников – судовладельца и фрахтователя.

Изложение основного материала. Используя методологию управления проектами, в общем виде жизненный цикл бербоут-чартерного проекта состоит из четырех основных фаз: подготовительной, назовем её принятием принципиального решения об (от)фрахтовании судна, инвестиционной – выбор оптимального варианта (от)фрахтования и заключение бербоут-чартера, фаза эксплуатации судна и четвертая – закрытие проекта по окончании срока бербоут-чартера.

Рассмотрим подробнее ЖЦ финансового лизингового проекта нового судна (рис. 1, 2) с позиции основных его участников: лиссор-судовладельца и рентера-фрахтователя. Специализированная лизинговая компания и судостроительная верфь заключают договор купли-продажи судна, строящегося в соответствии с заданием на проектирование по чертежам,

согласованным и подписанным лизингополучателем (далее фрахтователем). Затем лизинговая компания передает это судно фрахтователю во временное пользование на основе бербоут-чартера. Однако лизинговая компания заключает договор на покупку судна лишь после того, как получит запрос будущего фрахтователя, и в точном соответствии с его указанием. Таким образом, эти два договора (купли-продажи и бербоут-чартера) заключаются почти одновременно, тесно взаимосвязаны и составляют проект лизинга судна в широком смысле слова. Отношения по проекту могут осложняться тем, что лизинговая компания, покупая судно, оплачивает из своих средств только часть его стоимости, а остальную сумму она берет займы у одного или нескольких кредиторов (банков, страховых компаний или других финансовых учреждений).

Во время предынвестиционной фазы осуществляется поиск лизингодателем потенциальных клиентов – фрахтователей и поставщика – судостроительной верфи. Либо фрахтователь берет на себя инициативу заключения договора с лизингодателем и предлагает ему конкретную верфь – поставщика необходимого судна.

Взаимоотношения между лизингодателем и фрахтователем на начальной стадии строятся на основе заявления-ходатайства, подаваемого фрахтователем в произвольной форме, в котором содержится техническое описание необходимого судна, его эксплуатационные показатели и реквизиты располагающей им верфи. Обычно, одновременно с заявлением лизингодатель требует, чтобы фрахтователь представил юридически заверенную копию своего устава и информацию о своем финансовом состоянии по форме и в сроки, установленные лизингодателем. Таким образом, судовладелец страхует себя от возможного риска неплатежеспособности клиента. Также с этой целью судовладелец может потребовать от фрахтователя предоставления бизнес-плана, баланса предприятия.

Если проект связан с большой долей риска, судовладелец может потребовать от фрахтователя предоставления ему необходимых гарантий в виде залога имущества, что может послужить препятствием для реализации проекта.

После получения лизингодателем необходимых документов участникам проекта необходимо осуществить их проверку и всестороннюю экспертизу проекта. На данном этапе необходимо исходить из того, что эффективность такого рода проектов предопределяется влиянием большого числа факторов, которые целесообразно объединить в две группы. К первой группе относят совокупность факторов, складывающихся на макроэкономическом уровне и имеющих объективный характер, таких как благоприятная налоговая политика государства, наличие правовой базы в области фрахтования и т.д. Ко второй группе факторов можно отнести субъективные факторы, существующие непосредственно на уровне участников проекта и зависящие от степени их профессионализма в сфере

морского бизнеса. Необходимо отметить, что большинство субъективных факторов, таких как: знание законов и нормативных актов, регулирующих проведение такого рода фрахтовых операций; знание существующего фрахтового рынка (строительство, аренда и продажа судов); грамотное использование объективной информации о финансово-экономическом положении партнеров и их коммерческой репутации; наличие определенного уровня качества услуг в области фрахтования новых судов, носит общий характер для всех участников проекта. Кроме общих субъективных факторов, существует целая группа частных факторов.

Итак, итогом первой фазы может быть оформление следующих документов: заявки, получаемой лизингодателем от будущего фрахтователя на поставку необходимого судна; заключения о платежеспособности фрахтователя и приемлемости бербоут-чартерного проекта; заказа-наряда, направляемого верфи; кредитного договора, если в проекте участвует банк или другое финансовое учреждение.

На второй фазе осуществляется заключение бербоут-чартерного договора. Лизингодатель (далее судовладелец) на основе изучения заявления-

ходатайства фрахтователя и его платежеспособности заключает с верфью договор купли-продажи на согласованных между фрахтователем и верфью коммерческих и технических условиях и направляет верфи заказ-наряд на постройку судна. Отношения между верфью-поставщиком и будущим судовладельцем складываются только на основе купли-продажи без оформления заказа-наряда. При этом в договоре должны оговариваться все условия поставки.

Документом, в котором оформляются лизинговые отношения между судовладельцем и фрахтователем, является бербоут-чартер. Основной принцип коммерческих условий бербоутных сделок на базе проформы «Берикон 2000» сводится к тому, что после подписания договора и приема судна, контроль за его работой переходит от судовладельца к фрахтователю, который полностью выступает в роли судовладельца, не являясь собственником судна.

И учитывая тот факт, что в мировой морской практике не имеется законоположений или общих соглашений, касающихся коммерческо – правовых вопросов фрахтования судов по бербоут-чартеру, конкретизация условий договора имеет решающее значение.

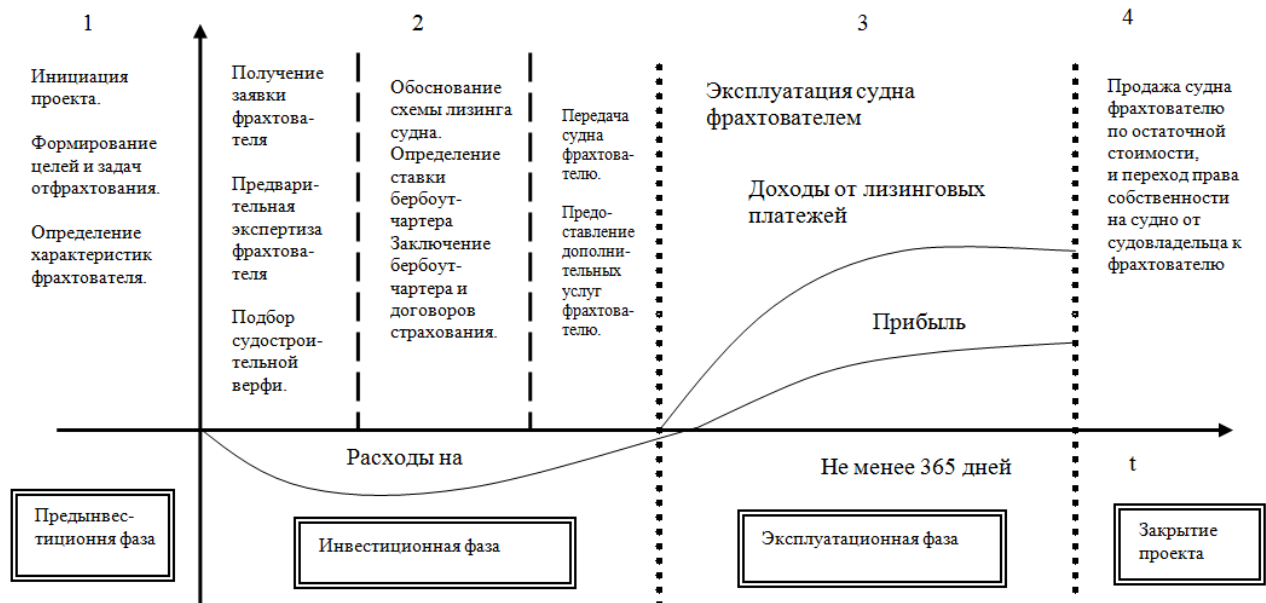


Рис. 1 – Жизненный цикл финансового лизингового проекта судовладельца

Эксплуатационная фаза – период собственного использования арендованного судна, в течение которого участники проекта выполняют свои обязательства по договору.

Закрытие проекта – выкуп судна по остаточной стоимости и переход права собственности на судно от судовладельца к фрахтователю.

Эффективность фрахтования в бербоут-чартер зависит в первую очередь от тщательности проведения подготовительных процедур, которые включают выбор методики определения целесообразности принятия решения о фрахтовании судна на таких условиях. А при заполнении самого чартера, минимум возможных рисков и убытков

может быть обеспечен степенью профессионализма и определенным опытом участников сделки в области морского финансового лизинга. Помимо чисто экономических показателей, при наличии возможностей выбора варианта фрахтуемого судна необходимо учитывать параметры и характеристики, подтверждающие качество судна, его соответствие современным требованиям морского судоходства и выполнению тех конкретных задач, ради которых арендуется судно, то есть стратегии развития компании фрахтователя-лизингополучателя.

В случае сдачи судна в бербоут-чартер, помимо соответствия стратегии развития компании судовладельца-лизингодателя, выбор фрахтователей

зависит от многих специфических условий. Прежде всего, это относится к изучению финансового положения фирмы-фрахтователя и степени его платежеспособности. Также при выборе фрахтователей

важно учитывать их деловые качества: отношение к выполнению своих обязательств, авторитет, коммерческие связи с другими торговыми партнерами и пр.

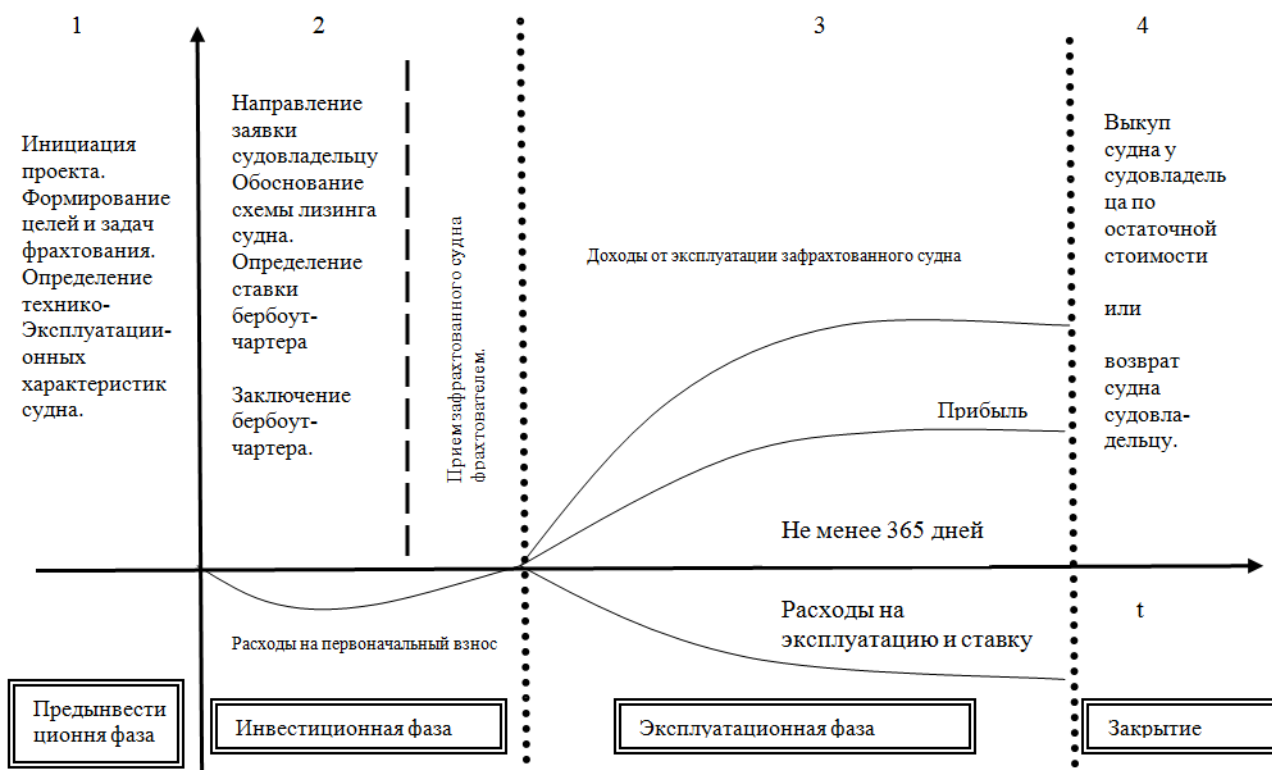


Рис. 2 – Жизненный цикл финансового лизингового проекта фрахтователя

Выводы. Таким образом, описанные жизненные циклы проектов лизинга судна с позиции фрахтователя и судовладельца позволяют проанализировать формирование ценности лизингового проекта морского судна на каждой его фазе и общей ценности проекта для основных его участников.

Список литературы: 1. Кудрицкая, Н. Как привлечь инвесторов в порты [Текст] / Н. Кудрицкая // Порты Украины. – 2015. – № 8 (150). – С. 52–54. 2. Гуревич, Г. Е. Коммерческая эксплуатация морского судна [Текст] / Г. Е. Гуревич, Э. Л. Лимонов. – М.: Транспорт, 1983. – 264 с. 3. Рылов, С. И. Фрахтование морских судов [Текст]: учебное издание / С. И. Рылов, Я. А. Горшков. – Одесса: ОГМУ, 1999. – 174 с. 4. Рылов, С. И. Внешнеторговые операции морского транспорта [Текст] / С. И. Рылов, А. А. Мимха, П. Н. Березов. – М.: Транспорт, 1996. – 206 с. 5. Морозова, И. В. Лизинговые проекты: понятие, участники, классификационные признаки [Текст] / И. В. Морозова, И. А. Лапкина, А. В. Бондарь // Управление проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 2 (34). – С. 89–99. 6. Бондарь, А. В. Управление ценностью лизингового проекта [Текст] / А. В. Бондарь

// Вісник Одеського національного морського університету: Зб.наук.пр. – 2011. – Вип. 33. – С. 144–160.

References: 1. Kudrickaja, N. (2015). Kak privlech' investorov v porty [How to attract investors to the ports]. *Porty Ukrain*, 8 (150), 52–54 [in Russian]. 2. Gurevich, G. E., & Limonov, Je. L. (1983). *Kommercheskaja jekspluatacija morskogo sudna [Commercial exploitation of marine vessel]*. Moscow: Transport, 264 [in Russian]. 3. Rylov, S. I., & Gorshkov, Ja. A. (1999) *Frahtovanie morskikh sudov: uchebnoe izdanie [Freight ships: textbook]* Odessa: OGMU, 174 [in Russian]. 4. Rylov, S. I., Mimha, A. A., & Berzov, P. N. (1996). *Vneshnetorgovye operacii morskogo transporta [Foreign trade in maritime transport]*. Moscow: Transport, 206 [in Russian]. 5. Morozova, I.V., Lapkina, I. A., & Bondar', A. V. (2010). Lizingovye proekty: ponjatje, uchastniki, klassifikacionnye priznaki [Leasing projects: concept, participants, classification features]. *Upravlinnja proekтами ta rozvitok virobnictva: Zb.nauk.pr. – vid-vo SNU im. V. Dalja*, 2 (34), 89–99 [in Russian]. 6. Bondar', A. V. (2011). Upravlenie cennoš'ju lizingovogo proekta [Management of value of leasing project]. *Visnik Odes'kogo nacional'nogo mors'kogo universitetu: Zb.nauk.pr.*, 33, 144 – 160 [in Russian].

Поступила (received) 25.11.2015

Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

Бондарь Алла Витальевна – кандидат технических наук, доцент кафедры «Системный анализ и логистика» Одесского национального морского университета, г. Одесса; тел.: (068) 403-00-10; e-mail: ocheretyanka@rambler.ru.

Bondar Alla Vitalyevna – Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of department "System Analysis and Logistics" Odessa National Maritime University, Odessa; тел.: (068) 403-00-10; e-mail: ocheretyanka@rambler.ru.