

УДК 656: 6

DOI: 10.37890/jwt.vi78.437

## **История советской инновации по приобретению иностранного тоннажа и перспектива использования бербоут-чартера как инструмента пополнения флота в современных условиях**

**Е. В. Зарецкая**

*ORCID: 0000-0002-1116-5500*

*Академии Водного транспорта Российской университет транспорта, г. Москва, Россия*

**Аннотация.** Юбилейная дата, 50 лет с начала грандиозного проекта по фрахтованию иностранных судов с правом их выкупа, ставшего историей образования судоходной компании «Совкомфлот», даёт дополнительный повод рассмотреть его подробности. Приводится анализ реализованного в советский период успешного опыта внебюджетного пополнения торгового флота. Он позволяет прийти к заключению о том, что разработанные и применяемые тогда финансовые схемы привлечения иностранного капитала через специально создаваемые в иностранной же юрисдикции судоходные компании, приобретающие флот с использованием предусмотренных национальными законодательствами налоговых и других льгот для последующей передачи в бербоут – чартер и компенсирующих все расходы на перевозке российских внешнеторговых грузов, в полной мере актуальны и сегодня для пополнения флота отечественных судоходных компаний. Также рассмотренные в статье преимущества приобретения торгового флота с использованием лизинга в сочетании с бербоут-чартером уже в современных условиях, показали, что это оптимальный механизм и для льготного лизинга, и для коммерческих схем финансирования. Недостаток бербоут-чартера, ограничивающий его использование в современных условиях, связан с его узкой специализацией, как правового, так и коммерческого характера. Максимально соответствующий традициям и особенностям мирового торгового судоходства, он отвечает интересам судоходных компаний, но мало понятен финансовым институтам. В этой связи особую важность приобретает разработка или адаптация имеющегося методического обеспечения для оценки ключевых показателей финансовой схемы фрахтования судна без экипажа (бербоут-чартера) на условиях финансовой аренды (лизинга).

**Ключевые слова:** источники воспроизводства и модернизации коммерческого флота, бербоут-чартер, инструменты финансирования коммерческого флота.

## **The history of the soviet innovation of purchase foreign vessels and the prospect of using bareboat charter as way for replenishing the fleet in current circumstances**

**Ekaterina V. Zaretskaya**

*ORCID: 0000-0002-1116-5500*

*Academy of water transport, Russian University of Transport (MIIT) Moscow, Russia*

**Abstract.** The anniversary date, 50 years since the beginning of the grandiose project on chartering foreign vessels with the right to buy them, which became the history of the formation of the shipping company «Sovcomflot», gives an additional reason to consider its details. The analysis of the successful experience of off-budget replenishment of the merchant fleet implemented in the Soviet period is given. It will allow us to come to the conclusion that the financial schemes developed and applied at that time to attract foreign capital through shipping companies specially created in a foreign jurisdiction, acquiring a fleet using tax and other benefits provided for by national legislation for subsequent bareboat

charter and compensating for all the expenses by income from transportation of Russian foreign trade cargoes, are fully relevant today to replenish the fleet of domestic shipping companies. Also, the advantages of acquiring a merchant fleet using leasing in combination with bareboat charter already considered in the article in modern conditions have shown that this is the optimal mechanism for both preferential leasing and commercial financing schemes. The disadvantage of bareboat charter, which limits its use in modern conditions, is associated with its narrow specialization, both legal and commercial. As appropriate as possible to the traditions and peculiarities of world commercial shipping, it meets the interests of shipping companies, but is little understood by financial institutions. In this regard, it is of particular importance to develop or adapt the available methodological support for assessing the key indicators of the financial scheme for chartering a vessel without a crew (bareboat charter) on the terms of a financial lease (leasing).

**Keywords:** financing of reproduction and modernization of the merchant vessels, bareboat charter, instruments for merchant fleet financing.

### **Введение**

Российский торговый флот, долгое время лишённый внимания и поддержки государства после дезинтеграции Советского Союза, утратил большую часть своей грузовой базы, и как следствие сократился и состарился, что в свою очередь поставило под угрозу фрахтовую независимость и экономическую безопасность страны. И хотя реализуемые последние полтора десятка лет меры государственной поддержки<sup>1</sup> транспортному судоходству сдвинули проблему с мёртвой точки<sup>2</sup>, обновление и пополнение торгового флота остаются важнейшими отраслевыми и государственными задачами.

В настоящее время под российским флагом работает порядка 1,2 тыс. морских грузовых судов общим дедвейтом около 9 млн т, их средний возраст 27,5 лет [1]. Общая же численность морского транспортного флота, контролируемого российскими судовладельцами, оценивается в 1,5 тыс. судов суммарным дедвейтом около 23 млн т. Таким образом, более половины тоннажа (62%) приходится на суда, эксплуатируемые под иностранными флагами – 255 судов общим дедвейтом 14,4 млн т [1]. Их возраст около 12 лет [1]. Причём около 1,4 тыс. судов общим дедвейтом порядка 2,5 млн т имеет возраст более 30 лет, что безусловно свидетельствует о необходимости его замены.

Эксперты [2] оценивают потребность РФ в строительстве новых морских судов до 2035 года от 1,2 до 2 тысяч единиц [1,2]. Это закроет только самые острые потребности внешней торговли, но не обеспечит конкурентоспособность и фрахтовую независимость страны. В тоже время в мировом судоходстве преобладающая зелёная повестка, заставляет многих судовладельцев переходить на использование более чистых источников энергии, или строить флот способный работать на двух или нескольких видах топлива [2]. В этой связи строительство конкурентных морских транспортных судов, отвечающих требованиям ИМО<sup>3</sup> по ограничению выбросов

---

<sup>1</sup> Возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на закупку гражданских судов и лизинговых платежей по договорам лизинга (постановление правительства РФ № 383 от 22 мая 2008 года с изменением Постановление Правительства РФ от 15.02.2020 № 150) и судовой утилизационный грант- единовременная выплата российской судоходной компании при утилизации старого флота и заказе на отечественной верфи нового судна (постановление правительства РФ № 502 от 27 апреля 2017 года с изменением Постановление Правительства РФ от 02.11.2022 № 1973)

<sup>2</sup> в период 2011-2020 российские судовладельцы получили 257 новых морских транспортных судов общим дедвейтом 5,5 млн т, а в 2020 30 новых морских и смешанного «река-море» плавания транспортных судов суммарным дедвейтом 483,3 тыс. т, из них доля судов, построенных на отечественных верфях, составила 73% [1,2]

<sup>3</sup> Международная морская организация

парниковых газов, также будет способствовать необходимости ускорения замены старого флота.

Ключевыми проблемами модернизации российского торгового флота сегодня остаётся ограниченность производственных мощностей и финансовых ресурсов отечественных судостроительного и финансового рынков. Волатильность курса рубля и ставок ЦБ также не способствуют инвестиционной привлекательности ни грузового, ни пассажирского флота. В таких обстоятельствах коммерческие банки и лизинговые компании не готовы брать на себя риски низкой ликвидности при малых серийных заказах. Они или отказывают в кредитах, или предлагают условия, при которых флот не сможет окупиться, лишая отечественные судостроительные компании рыночных инструментов финансирования.

Таким образом, «Программа лизинга морских и речных гражданских судов»<sup>4</sup>, реализуемая лизинговыми компаниями за бюджетные ассигнования<sup>5</sup>, остаётся сегодня основным действующим инструментом<sup>6</sup> обновления флота. В соответствии с этой программой Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) передаёт построенные суда судостроительным компаниям в лизинг на срок до 25 лет на льготных условиях. Ставка для пассажирских и круизных судов составит 2,93% годовых, для дноуглубительных и рыбопромысловых — 4,51% годовых, для грузовых и крупнотоннажных судов — 7,6% годовых.

По программе льготного лизинга предусматривается продолжить строительство на отечественных верфях до 2027 г. 260 судов, включая – 119 грузовых и 73 пассажирских судна, а также баржи, буксиры, плавучий док и другие суда, на что предусмотрено выделение 136 млрд рублей, в том числе средства фонда ФНБ (около 60%) от общей стоимости [1,2] (рисунки 1, 2).



Рис. 1. Объем выданных субсидий в рамках утилизационного гранта в 2017-2025 гг [1]

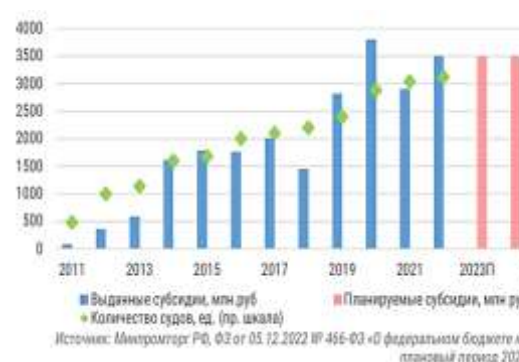


Рис. 2. Объем выданных субсидий на уплату процентов по кредитам и лизинговым платежам в 2009-2025 гг [1]

Но даже на таких условиях далеко не все судостроительные компании торопятся обновлять свой флот<sup>7</sup>. В условиях нестабильной рыночной ситуации бизнес, пытается минимизировать риски и всё чаще отдаёт предпочтение оперированию

<sup>4</sup> Распоряжение Правительства РФ от 15.02.2023 №337-р

<sup>5</sup> в 2016–2021 гг. ГТЛК получила из бюджета 21,5 млрд руб. на финансирование строительства 34 судов. Также компания привлекла еще более 14 млрд руб. внебюджетных инвестиций[2].

<sup>6</sup> по лизинговой схеме на российских верфях строится 80-90% судов «река-море» плавания и 40% морских судов дедвейтом до 8000 т, а также крупнотоннажный флот [2]

<sup>7</sup> в 2022 году количество новых лизинговых контрактов на морские и речные суда снизилось в 20 раз [2]

арендованными (в том числе с выкупом) судами на вторичном зарубежном рынке, относительно строительства нового флота. Ведь по эксплуатационным характеристикам даже 20-ти летние суда являются отличным активом, способным себя окупать.

В этой связи поиск дополнительных источников и механизмов финансирования модернизации и восполнения флота, всегда актуальный для любой судоходной компании, сегодня является важнейшей государственной задачей. А изучение успешного, в том числе советского, опыта её решения и методологических подходов к определению критериев и границ целесообразности для использования тех или иных финансовых схем в сегодняшних условиях политических, экономических и финансовых ограничений придаёт теме особую актуальность.

Таким образом, целью данного исследования является изучение финансово-организационной схемы приобретения торгового флота с использованием бербоут-чартера (разновидности договора фрахтования с правом выкупа) на примере советского опыта и анализ актуальности этой схемы в современных условиях, а также рассмотрение методологических подходов к оценке оптимальных источников восполнения и модернизации торгового флота.

### **Бербоут- чартер и Валютный оборотный фонд коммерческих операций, как инструменты внебюджетного пополнения торгового флота в условиях плановой экономики**

В 1965 году флот под флагом СССР вышел на шестое место в мире. К началу 1970 года советский флот имел в своём составе 1500 судов общим дедвейтом 12 млн. т. Доля морского транспорта в общем грузообороте страны составляла 11-12%. Немного больше половины морских транспортных перевозок осуществляли сухогрузы, а остальная часть приходилась на танкерный флот [4].

Морской транспорт стал рентабельной отраслью, полностью обеспечивающей в пределах планов все инвестиции во флот, береговое хозяйство и социальную сферу, а также ежегодно сдававшей в бюджет сумму порядка 2,5 млрд. долл. США [5].

В этот период флот каждую неделю пополнялся двумя-тремя новыми судами, но все же плановая система финансирования строительства и закупок судов не успевала за быстро растущими и меняющимися потребностями внешней торговли. И хотя морской флот уже устойчиво обеспечивал фрахтовую независимость страны, затраты на наем иностранного тоннажа были значительными. В 1975 году морские перевозки внешнеторговых грузов достигли 174,3 млн. т., т.е. более половины грузооборота внешней торговли. На отечественный флот приходилось около половины от этого объёма, а вторая половина перевозилась иностранным тоннажем [4].

В 70-х годах страна начала в значительных количествах импортировать зерно. Собственный флот был не в состоянии справиться с возросшими объёмами и его участие в перевозках зерна не выходило за рамки 15-25 %. Основным перевозчиком (от 63 до 88 % перевозок) был иностранный тоннаж. Тем более, что советские суда, которые когда-либо посещали порты Кубы, Вьетнама, КНДР, числились в «черных списках» и их заход в порты США был запрещён. Для других судов был установлен порядок, по которому за 3 месяца до предполагаемого захода судна в порт необходимо было направить в посольство США в Москве судовую роль с подробными данными на каждого члена экипажа. Поэтому всегда существовала опасность получить за три дня до прибытия судна в иностранный порт отказ в приёме тех, без кого оно не могло продолжать рейс [5].

Идею увеличения тоннажа отечественного флота путём его аренды с последующим выкупом подал ещё в 60-годах Н. И. Зуев, руководивший в то время Англо-советским пароходным обществом в Лондоне. Идея в то время не нашла понимания. Но позже, в условиях нехватки отечественного тоннажа для зерновой

кампании она нашла своих приверженцев и в «Совфрахте», и в ММФ, и была энергично поддержана В.И.Тихоновым, бывшим тогда заместителем министра морского флота [5].

Целью предлагаемой схемы было приобретение судов для отечественного флота за счет средств на покупку транспортных услуг, т.е. расходов на фрахт иностранного флота. Успеху операции поспособствовала сложившаяся конъюнктура фрахтового рынка. Резкое увеличение объёмов перевозок массовых грузов вызвало фрахтовый бум и дало толчок росту тоннажа мирового флота. Эта ситуация была умело использована специалистами «Совфрахта». Заблаговременно отфрахтованный по низким ставкам для перевозки зерна в тайм-чартер тоннаж дедвейтом около трех миллионов тонн частично был «перепродан», что принесло прибыль в сумме 17,5 млн. долл. США. Таким образом, заработанные «Совфрахтом» миллионы поступили в специально сформированный в 1972 году за счет валютных отчислений пароходств Валютный оборотный фонд коммерческих операций (ВОФКО), что и положило начало коммерческим операциям с иностранным тоннажем [5].

В то время исключительное право на заключение любых контрактов с иностранными контрагентами на закупку и строительство судов принадлежало «Судоимпорту», одному из всесоюзных объединений Министерства внешней торговли, а приобретение судов через «Совфрахт» посредством бербоута шло вразрез со сложившейся практикой и выходило за рамки планово-социалистической формы хозяйствования.

Министром морского транспорта Т.Б.Гуженко было направлено предложение за счет заработанных «Совфрахтом» средств, взять в бербоут суда с переходом права собственности и использовать их на перевозках зерна. Это предложение получило поддержку Председателя Совета Министров А.Н.Косыгина, и в мае 1973 года специально для осуществления бербоутных операций в «Совфрахт» была образована Контора коммерческих операций. Она и контролировала все договорные и финансовые отношения с судовладельцами и банками-кредиторами и осуществляла финансовый контроль за работой судов, а также за своевременным исполнением графика погашения всех платежей.

Для координации действий с пароходствами по эксплуатации бербоутного флота, а также целого ряда финансово-правовых и организационных вопросов были утверждены соответствующие инструкции и постановления. В частности, инструкция «О порядке планирования и учёта работы судов, принятых в бербоут-чартер» регламентировала вопросы снабжения судна продовольствием, бункером и всем необходимым для его эксплуатации. Согласно этой инструкции «платежи по аренде, инкассация фрахта от фрахтователей, расчёты с банками и другими иностранными и советскими организациями в советской и иностранной валюте осуществлялись пароходствами. Они же должны были обеспечивать на арендованных судах ремонт, техническое обслуживание, бункеровку, содержать свои экипажи и производить в установленные сроки их замену наравне с судами, находящимися у них на балансе. Пароходства принимали на себя валютные расходы по страхованию судов, по выплате валюты экипажу взамен суточных, по рациону питания, материально-техническому снабжению, навигационным издержкам, топливу, диспачу, командировкам специалистов и команды на приёмку и т.д. Платежи осуществлялись за счёт поступлений от эксплуатации арендованного флота. После оплаты последнего взноса судно переходило на баланс пароходства» [6].

В июле 1973 года было принято ведомственное Положение о порядке подготовки решения о фрахтовании судов в бербоут-чартер, где подробно рассматривался порядок согласования финансовых и прочих условий на основе эксплуатационных характеристик приобретаемого судна и предполагаемых доходов от его работы.

В соответствии с Постановлением Совмина СССР от 1 июля 1976 года был разработан первый нормативный документ - «Инструкция о порядке образования и использования Валютного оборотного фонда коммерческих операций».

Этот документ официально разрешил ММФ «заниматься коммерческой и предпринимательской деятельностью в сфере международного судоходства в интересах планового социалистического народного хозяйства, позволял в рамках ВОФКО использовать заработанные бербоутным флотом средства в размере 30,0 млн. инв. руб. на цели воспроизводства» [6]. Кроме того, по итогам работы за год пароходства имели право на получение за счет ВОФКО средств в размере 25% от чистой валютной выручки (ЧВВ), заработанной сверх плана бербоутными судами. Они расходовались на закупку за границей машин, оборудования, вычислительной техники, навигационных приборов и т.п [6].

Таким образом, фонд стал финансовой базой не только для бербоут-чартерных операций, но и для развития других разнообразных форм предпринимательской деятельности, характерных для судоходства и его инфраструктуры. Это постановление обобщило опыт стран свободной регистрации судов (оффшорных зон) в целях сохранения вновь приобретаемого флота под флагом СССР, как дополнительного реального транспортного потенциала страны.

Предусматривалось предоставление ряда финансовых и налоговых льгот, направленных на стимулирование этой новой для плановой системы формы деятельности. В частности, налог на прибыль от эксплуатации этих судов был строго фиксирован на уровне 10%. На суда не начислялась амортизация и они освобождались от платы за производственные фонды [6].

«Инструкция о порядке образования и использования ВОФКО» разрешила главные вопросы существования и финансирования схемы покупки судов через бербоут-чартер. Но оставалось ещё много технических вопросов, которые нашли своё отражение в нормативно-ведомственном документе «Основные положения по аренде в бербоут-чартер с переходом права собственности, приобретению иностранных судов за счет средств ВОФКО и организации их работы» утверждённым ММФ 15 декабря 1980 года. Этот документ отвечал масштабности и новизне работы такой схемы и содержал все необходимые специфические подробности, начиная с момента разработки бизнес-планов на аренду или постройку того или иного судна с использованием ВОФКО и их эксплуатацию до списания или продажи другому судовладельцу, включая возврат оригинальному судовладельцу, если это было предусмотрено договором.

Операции по аренде в бербоут-чартер или приобретению иностранных судов осуществлялись не только за счет средств ВОФКО, но и за счёт коммерческих кредитов Внешторгбанка (ВТБ) СССР, также допускалось привлечение кредитов иностранных банков под его гарантию.

Так как в начале операций приобретался поддержанный флот, предусматривался его ремонт, а в ряде случаев и модернизация с целью соответствия судна требованиям конвенций и повышения экономических показателей его работы. Производился ремонт на иностранных и отечественных заводах.

Очень скоро участники проекта убедились, что поступления от эксплуатации флота, принятого в бербоут-чартер, компенсируют все расходы пароходства, связанные с эксплуатацией каждого судна, а также расходы на арендную плату (фрахт по бербоуту), погашение кредитов и процентов по ним, страхование и взнос в Госбюджет (10% отчислений от ЧВВ), оплачиваемые централизованно из ВОФКО. Таким образом, способность к окупаемости, т.е. получение предполагаемого дохода (ЧВВ) от эксплуатации судов, достаточного для возмещения перечисленных расходов стала основным критерием экономической целесообразности заключения таких сделок. Поэтому в случае изменения конъюнктуры фрахтового рынка и коммерческой

целесообразности могло быть принято решение о досрочном прекращении бербоут-чартера и реализации судов.

**Финансово-организационные схемы приобретения торгового флота с использованием бербоут-чартера**

Первое судно, т/х «Нептун», было зафрахтовано по схеме бербоут-чартера ещё во второй половине 1972 года и выкуплено в конце срока аренды.

Следующим был 14-летний теплоход «Гаймаро». После подписания бербоут-чартера он был переименован в «Минусинск» и передан Дальневосточному морскому пароходству. «Минусинск» проработав 6 лет, не только возместил расходы на покупку (750 тыс. долл. США) и ремонт (1,2 млн. долл. США), но и заработал 5 млн. долл. США. Этому способствовал и спрос на тоннаж, и то, что расходы по бербоутным судам не превышали расходы по другим советским судам: заработная плата экипажу, бункер, портовые сборы в советских портах выплачивались по льготным, предусмотренным для всех советских судов, а не по рыночным ставкам. Схема покупки предусматривала работу через компанию американского партнёра «Совфрахта», который покупал судно как будто для своей компании, взяв кредит на три года, и передавал его «Совфрахту» в бербоут-чартер с переходом в собственность. В обеспечение предстоящих выплат по судну «Совфрахт» выдал вексель, гарантированный «Ингосстрахом» (рисунок 3).

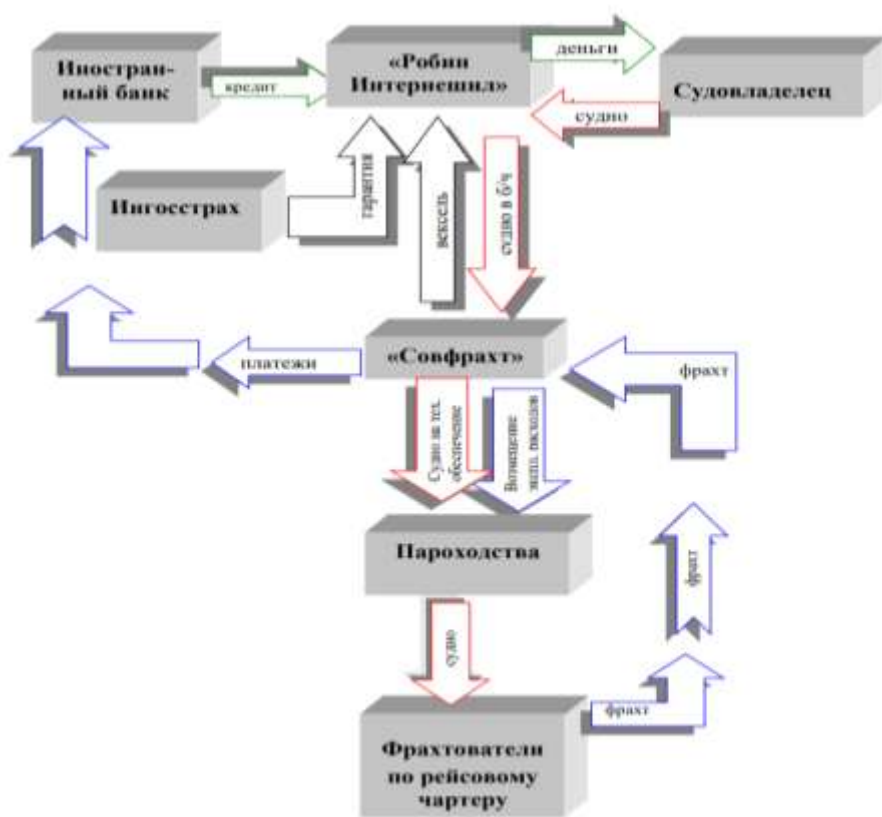


Рис. 3. Схема фрахтования в бербоут чартер т/х «Минусинск»

В марте 1973 года по этой же схеме был приобретён балкер «Яхрома» дедеветом 12 тыс. т. [4]. Вслед за т/х «Яхрома» в марте и апреле 1973 года были куплены два финских балкера по 42 тыс. двт., которые были переименованы в «Совфрахт» и «Совинфлот». Расчёты показывали, что стоимость этих судов, включая проценты по кредитам, может быть полностью оплачена фрахтом от перевозок зерна этими судами из портов США в порты Чёрного моря в срок менее пяти лет. Расчёт оправдался и за 10 лет работы эти суда принесли государству прибыль в размере 30 миллионов инвалютных рублей [3].

Схема фрахтования теплоходов «Совфрахт» и «Совинфлот» отличалась от первоначальной, и мало изменилась до конца операций. Суда покупались специально создаваемыми оффшорными компаниями (99% акций которой принадлежало «Совфрахту», а 1% номинальному директору) на кредит иностранного банка, выданный под залог судна и вексель «Совфрахта», гарантированный ММФ и ВТБ. Затем оффшорная компания сдавала судно в бербоут-чартер «Совфрахту». Флаг меняли на советский, судну присваивали новое название и его передавали пароходству, в данном случае Черноморскому, на техническое обеспечение [5] рисунок 4.

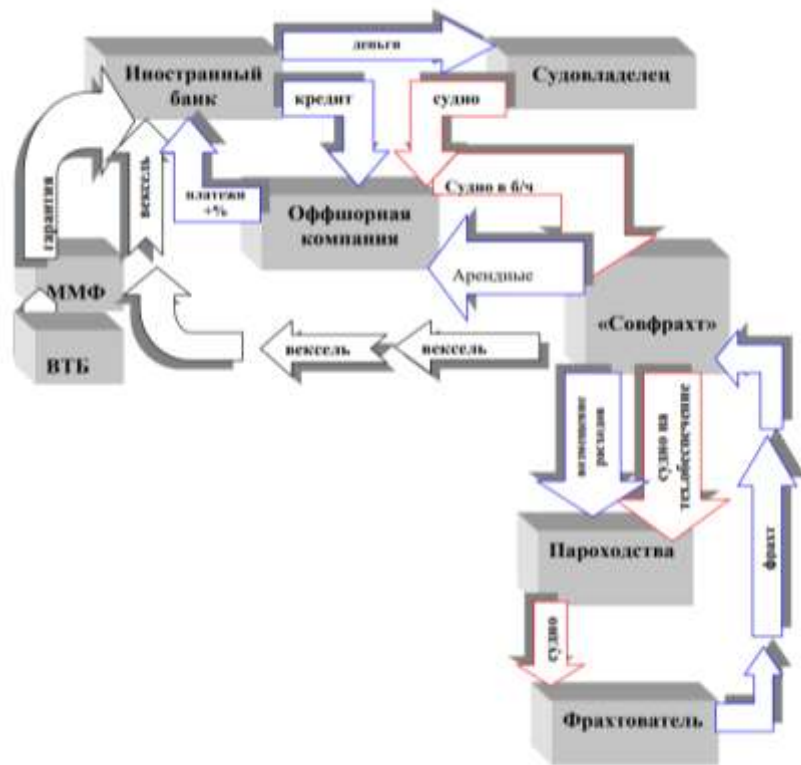


Рис. 4. Схема фрахтования судов в бербоут-чартер с участием оффшорных компаний, принадлежащих «Совфрахт»

Предоставляя кредит советской организации, иностранные банки шли на определённый риск, поэтому в обеспечение платежей по кредиту они брали залог на судно. Судно должно было быть застраховано в международной организации, как правило, в Страховой Компании Ллойда. Страховой полис передавался банку.



Еще одним серьёзным требованием, на котором настаивали все иностранные партнёры «Совфрахта», было требование о том, чтобы владельцем судна была обязательно иностранная компания. Это требование предъявлялось во избежание так называемых «советских рисков». Арестовать советское судно в то время было очень сложно по политическим соображениям. Для того чтобы выполнить это требование «Совфрахт» регистрировал оффшорную компанию на каждое приобретаемое судно, флот приобретался на имя этих компаний. В связи с тем, что владельцем судна была иностранная компания, возникал вопрос о его переводе под советский флаг. Для решения этого вопроса было внесено изменение в Кодекс Торгового Мореплавания, которое допускало двойную регистрацию судов, зафрахтованных в бербоут-чартер.

Следующим судном, пополнившим список бербоутного флота, был пассажирский турбоход «Ханзеатик», переименованный в «Максим Горький». Он был построен немецкими судостроителями для туристических путешествий соотечественников. Но в первые же годы эксплуатации престижного лайнера вместо ожидаемых прибылей на судовладельцев обрушился вал возрастающих из круиза в круиз убытков, которые вынудили фирму расстаться с одним из лучших и комфортабельных по тому времени судов.

В феврале 1974 года «Совфрахт» совместно со своими иностранными партнерами Н.Рейзини «Робин интернешнл» и А.Ларсоном «Френдшип» договорились с продавцами о производстве работ по переклассификации судна, а также приобретении дополнительного оборудования (парикмахерская, фотолаборатория, магазин) на сумму 265 тыс. марок ФРГ, что повысило суточную доходность на 10 тыс. инв. рублей. Был взят кредит в английском банке «Кляйнворт Бенсон л.т.д» под 8,5% с отсрочкой выплаты основного долга на 1-2 года. Т.е. в течение двух лет выплачивались только проценты ежемесячными или полугодовыми платежами, но предоставлялось право вносить любые суммы в счёт погашения основного долга в любое время. По истечении 1-2 лет на оставшуюся сумму предоставлялся кредит по ставке, существующей на рынке.

Лайнер «Максим Горький» был передан в оперативное управление Черноморскому пароходству. С мая 1975 года пассажирский турбоход «Максим Горький» первым из советских судов стал совершать круизы с иностранными туристами в Карибском море и у берегов США, а затем по Средиземному морю, в северные порты Западной Европы, Скандинавии и Шпицбергена. Судно стало своеобразным центром подготовки экипажей для работы на круизных судах. За период с 1975 по 1980 год гостеприимством экипажа «Максим Горький» воспользовалось свыше 65 тыс. пассажиров, что позволило в течение неполных восьми лет полностью рассчитаться с прежним судовладельцем и погасить проценты банку общей суммой 25576 тыс. инв. руб.

Вслед за турбоходом «Максим Горький» были приобретены ещё два пассажирских судна «Федор Шаляпин» и «Леонид Собинов». Работа по приобретению судов по схеме бербоут-чартера приобретала другие масштабы. Она использовалась для покупки газовозов, танкеров, судов типа «ро-ро» и контейнеровозов. С 1974 года уже испытанную схему начали использовать для покупки судов-новостроек.

С начала операций до конца 1987 года в полную собственность государства без использования бюджетных средств перешло 63 судна для 5 пароходств, общим дедеветом 2 млн. т.

Учитывая естественное старение бербоут-чартерного флота и финансовые возможности ВОФКО, с середины 80-х годов началось обновление и бербоутного флота судами-новостройками с высокими технико-экономическими характеристиками.

### **Использование льготного финансирования и иностранного менеджмента при строительстве и эксплуатации бербоутного флота**

Специалисты «Совфрахта» и их иностранные партнёры постоянно изучали действующие и вновь вводимые положения о предоставлении льгот под судостроительные контракты правительствами разных стран с целью их возможного использования в своей схеме. Ведь большинство ведущих судостроительных стран в то время активно применяли государственную поддержку судостроительной промышленности. Например, в США предоставлялись кредиты для оплаты строительного контракта на 15-20 лет под 6-6,5 %, но банкам было выгодно кредитовать лизинговые операции, поскольку для этой схемы финансирования предусматривались определённые привилегии – сокращённый налог на инвестиции. Однако, льготы предоставлялись только при заказе судов на верфях США и для последующего их использования под американским флагом.

Для извлечения льгот создавались собственные или совместные с резидентами компаний в странах эти льготы предоставляющих. Также возможно было действовать через компании своих партнеров, зарегистрированных в странах, предоставляющих эти льготы.

Ещё один пример — это получение налоговых льгот на ускоренную амортизацию танкеров, заказанных на английской судостроительной верфи, Сван-Хантер и передаваемых по бербоут-чартеру в аренду «Совфрахту». Для реализации этой схемы была специально создана компания «Никрайз» совместно с давним партнёром «Совфрахта» Н.Рейзини.

Компания «Никрайз» использовала введённое в Англии с 1971 года положение по амортизационным начислениям на морские и другие суда. Согласно этому положению амортизация могла начисляться в любом размере, в пределах стоимости объекта начисления, и в течение любого периода времени, даже в течение одного года.

Полученные благодаря этой льготе суммы не подлежали налоговому обложению употреблялись на уменьшение кредита, полученного для покрытия расходов при размещении заказов на суда.

Деятельность «Совфрахта» по приобретению судов по схеме бербоут – чартер не осталась незаметной на международном фрахтовом рынке. Все больше иностранных фирм предлагали партнерство в работе по этой схеме. По мере того, как увеличивался арендованный в бербоут (с переходом в собственность) флот, росло доверие к «Совфрахту» иностранных банков. Банки охотнее кредитовали уже испытанную схему, и даже не всегда требовались гарантии ММФ.

«Совфрахт», работая на международном рынке, делал много для того, чтоб поддержать свою деловую репутацию. Оффшорные компании (открытые для получения иностранных кредитов под залог судна) были объединены в один холдинг. Холдинг ежегодно публиковал свою финансовую отчетность, свой баланс и подвергался аудиторским проверкам, которые осуществлялись первоклассными аудиторскими компаниями, и их заключения также свидетельствовали о финансовой устойчивости и надежности. Такая прозрачная структура компании, зарегистрированной и работающей по нормам международного права, хоть и принадлежащей советской организации «Совфрахт», приобретала все большее доверие иностранных банков. Банки предоставляли кредиты под залог как приобретаемых, так и уже приобретенных и формально принадлежащих холдингу, судов под более выгодный для «Совфрахта» процент, не учитывающий советские риски.

Одной из составляющих успешной работы схемы бербоут- чартера являлась низкая стоимость эксплуатации судов под советским флагом. Существенная составляющая эксплуатационных расходов – заработная плата экипажу была значительно ниже по сравнению с мировым уровнем (американские капитаны

получали 45 тыс. долл. США в год при занятости 6 месяцев, а матросы 32-34 тыс. долл. США при занятости 9 месяцев, советский матрос получал примерно 150 долл. США в месяц). Техническую эксплуатацию судов осуществляли пароходства, «Совфрахт» возмещал затраты по предъявляемым пароходствами счетам и отчитывался перед своими кредиторами (рисунок 4).

Часто рассчитанные специалистами «Совфрахта» эксплуатационные расходы сильно превышались пароходствами, что вызывало недовольство кредиторов. Сверхплановый ремонт, завышенное количество членов экипажей неоднократно служили предметом переписки и разбирательств между «Совфрахтом» и пароходствами.

Чем больше случаев подобного перерасхода было выявлено, тем менее терпимыми становились банки-кредиторы, внимательно следившие за работой находящихся у них в залоге судов. Банки, к которым «Совфрахт» обратился за кредитом для оплаты второй партии газозовов, выдвинули требование об иностранном менеджменте.

В 1976 году «Совфрахт» был вынужден обратиться к известным международным компаниям, занимающимся судоходным менеджментом и нанять их для осуществления технической эксплуатации бербоутных судов, находящихся в залоге у иностранных банков и обрабатывающих свою стоимость. Эти компании занимались вопросами ремонта, запасных частей, набором команд. Команды по-прежнему набирались из советских моряков по договоренности с профсоюзами.

В апреле 1987 года Контора коммерческих операций «Совфрахта» выделилась в самостоятельную организацию - Всесоюзное хозрасчетное объединение «Совкомфлот». В марте 1988 года оно было преобразовано в Акционерное коммерческое предприятие «Совкомфлот» (АКП «Совкомфлот»), 88% акций которого принадлежало ММФ, а 12% распределялось среди 7 пароходств. Основной задачей предприятия «Совкомфлот» по-прежнему оставалось укрепление материальной базы морского транспорта без привлечения бюджетных средств.

Законодательное закрепление акционерной формы собственности и расширение прав предприятия положительно отразилось на работе предприятия. С 1988 по 1990 год АКП «Совкомфлот» за счет собственной прибыли приобрел суда и другие основные средства стоимостью 264 млн. инв. руб. В распоряжении АКП «Совкомфлот» к 1990 году находилось порядка 100 судов, эксплуатация которых позволяла не только выплачивать арендную ставку, расплачиваясь за их стоимость, но и получать прибыль. Эта прибыль в свою очередь направлялась на финансирование строительства судов-новостроек. Кроме того, АКП «Совкомфлот» принадлежал флот, стоимость которого была уже выплачена, и доход от эксплуатации которого также использовалась для заказа новых судов.

Пополнение флота осложнялось наметившейся еще в начале работы проблемой перерасхода средств на эксплуатацию флота пароходствами. Опыт передачи части флота в техническое управление иностранным компаниям, имевший место по настоянию банков-кредиторов, был не в пользу пароходств [5]. В связи с этим большая часть флота «Совкомфлота», оставаясь на балансе пароходств, была передана в оперативное управление иностранным компаниям, «Акомарит» (Глазго), «Акомарит» (Женева), «Юником Менеджмент Сервисиз Лимитед» (Кипр), «Юником Сервисиз Лимитед» (Бермуды). Эти компании были специально созданы "Совкомфлотом" в странах с льготным налогообложением.

Команды по-прежнему набирались из советских моряков, но заработная плата им выплачивалась через советские профсоюзы по мировому уровню. "Совкомфлот" в Москве со штатом около 100 человек осуществлял операции по приобретению и продаже судов и оборудования, как за свой счет, так и за счет клиентуры, в качестве брокера, включая обеспечение финансирования, наблюдение за строительством флота, проработку рынков, маркетинг и т.д.

АКП «Совкомфлот» через принадлежащие ему на 100% холдинговую «Фиона Траст и Холдинг Корпорейшн» (Либерия) и субхолдинговые компании «Фиона Шиппинг Корпорейшн», «Фиона Файманс и Марин Корпорейшн» и т.д., также зарегистрированными в Либерии, владело специально созданными судовладельческими компаниями (одна компания на каждое судно). Прибыль этих компаний налогами не облагалась и полностью направлялась на приобретение флота и оборудования. Управление всеми компаниями и их средствами, размещенными на счетах в иностранных банках, осуществлялось «Совкомфлотом» непосредственно из Москвы.

«Совкомфлотом» совместно с бельгийской компанией были размещены контракты на японской верфи «Тсуниэши» на строительство балкеров; созданы совместные компании с итальянскими фирмами на строительство танкеров в Болгарии; зарегистрированы собственные компании в Либерии для строительства контейнеровозов на польской верфи; для размещения контрактов на строительство 8 многоцелевых судов и 10 мини балкеров на Ленинградском заводе; для владения танкерами «Суэцмакс», танкерами продуктовыми и судами ОБО «Афромакс».

При распределении дивидендов, в сумме необходимой на содержание АКП «Совкомфлот» Москва, в госбюджет (СССР) выплачивался налог на прибыль 10%, а с 1990 года 20% (до 3 млн. руб в год).

Операции с бербоутом опередили свое время, заложив правовую основу для дальнейшего использования бербоут-чартера в том числе в современных схемах финансирования приобретения торгового флота. Морской транспорт раньше других отечественных отраслей получил возможность восполнять производственные средства, используя доходы от их эксплуатации, так как для других предприятий ещё долгое время была доступна только долгосрочная аренда, финансовый лизинг появился гораздо позже. ПАО «Совкомфлот», созданный по инициативе Минморфлота и «Совфрахта», и сегодня одна из крупнейших судоходных танкерных компаний мира, лидер морской транспортировки энергоносителей, что также свидетельствует об успешности проекта. По данным «Совкомфлота», средний возраст судов компании под флагом РФ – менее 9 лет, под иностранным – 13 лет [3].

### **Бербоут - чартер 50 лет спустя: хороший финансовый инструмент с плохой репутацией**

Сегодня бербоут-чартер в соответствии с нормами национального и международного права представляет собой договор фрахтования, согласно которого «судовладелец обязуется за обусловленную плату (фрахт) предоставить фрахтователю в пользование и во владение на определённый срок не укомплектованное экипажем и не снаряжённое судно для перевозок грузов, пассажиров или для иных целей торгового мореплавания»<sup>8</sup> и имеет широкую практику использования в мировом и отечественном судоходстве.

В последние годы прошлого века и в первые десятилетия нынешнего столетия строительство судов за границей с использованием бербоут-чартера получило широкое применение среди российских судовладельцев. Перспектива эксплуатации поддержанного флота или выкупа современных судов на более выгодных, чем могли предложить отечественные банки, условиях, сулило и конкурентные преимущества судоходным компаниям, и прибыль всем участникам финансовой схемы. Однако, часто после успешной сделки и получения судов российскими компаниями выстраивались длинные цепочки, за которыми трудно было найти оригинального судовладельца. Это не способствовало ни повышению уровня транспортного

---

<sup>8</sup> (ст. 211 КТМ РФ). Данному виду фрахтования посвящена гл. XI КТМ РФ.

обслуживания, ни безопасности судоходства, ни решению проблемы обновления флота.

Широкую огласку получил негативный опыт использования бербоут-чартера, особенно для рыбопромысловых судов. Например, за 6 лет начиная с 1998 года иностранной компанией было поставлено и «передано в бербоут российским судовладельцам 60 современных, высокопроизводительных, оснащённых новейшим оборудованием, комфортабельных супертраулеров». Однако, вскоре выяснилось, что договоры содержат кабальные условия на поставку выловленной рыбопродукции, а дохода бербоутного флота не хватает на то, чтобы расплатиться за траулеры, так как они строились по завышенным ценам. Эксплуатация этих судов, не только не давала прибыли, но разоряла своих хозяев, втягивая их в судебные тяжбы, взаимные иски, международные скандалы. Аресты новых траулеров в различных портах мира и «безвозмездное и беспредельное использование иностранными кредиторами российских биоресурсов» стало неутешительным и скандальным итогом такой покупки [7].

Сегодня трудно сказать однозначно, была ли причина в неправильном расчёте, волатильности рынков или продуманной схемой вывода денег. Но эта история не стала единичной, бербоут-чартер, который был задуман как способ привлечения иностранных инвестиций, в неумелых или недобросовестных руках становился легальным инструментом ухода от налогов и вывода денег за границу. В российской прессе приводились цифры, что «половина из \$3-4 млрд., вращающихся только на рыбном рынке, уходило через бербоутные схемы» [7]. Неоднозначные ситуации происходили и с транспортным флотом, что незаслуженно испортило репутацию бербоут-чартера, укрепив многих [8,9] во мнении, что такие сделки не способствуют развитию отечественного торгового мореплавания, а напротив, вредят экономике страны. А флот нужно строить самим за свой счёт и на своих верфях [9].

На сегодняшний день, в том числе благодаря комплексным мерам поддержки, более популярной и доступной схемой финансирования строительства торгового флота стал лизинг. Лизинговая схема понятна банкам, к тому же она связана с целым рядом налоговых льгот. Но бербоут-чартер прекрасно работает в сочетании с лизингом, упрощая отчётность и оптимизируя учётную политику судоходной компании, а также регламентируя целый ряд правовых вопросов.

Бербоут-чартер регулируется прежде всего Кодексом торгового мореплавания (КТМ) и имеет ряд отличий от договора лизинга. Так, например, КТМ предусмотрено освобождение судовладельца по договору бербоут-чартера от платы (фрахта) на «время, на протяжении которого судно было непригодно к использованию». Также риск случайной гибели в бербоут-чартере несёт судовладелец. В то время как лизинг предполагает, что оба эти риска лежат на арендаторе (фрахтователе) [10].

Основным финансовым преимуществом лизинговой схемы является возможность использования ускоренной амортизации и оптимизация налогообложения. А при строительстве флота на отечественных верфях под российских флаг в соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 15.02.2023 №337-р привлекать средства под льготные процентные ставки. Правда эта схема работает только при выделении соответствующих сумм из бюджета.

Вместе с тем, встраивание бербоут-чартера в финансовую схему позволяет в рамках отношений по лизингу морского судна использовать освобождение от таможенных платежей, если судно находится в собственности иностранного лица, а также реализовывать право ареста судна на территории иных государств в соответствии с международными конвенциями. Кроме того, бербоут-чартер упрощает эксплуатацию судна, особенно в связи «с нанесением имущественного, экологического или иного ущерба другим странам или третьим лицам», так как это регулируется нормами морского права.

В связи с этим, распространилась практика заключения смешанного договора, получившего название договора фрахтования судна без экипажа (бербоут-чартера) на условиях финансовой аренды (лизинга). Это прежде всего связано с тем, что особенности аренды и эксплуатации водного транспорта устанавливаются иными правовыми нормами чем лизинг, и такая комбинация позволяет использовать достоинства каждого договора.

Безусловно, положительный опыт и многолетняя практика применения бербоут-чартера для пополнения флота как отечественными, так и иностранными судоходными компаниями, нашедшая отражения в нормах морского права, делает его использование удобным и понятным.

Однако, несмотря на преимущества этой комбинированной схемы, недостаточное её применение обуславливается также отсутствием понятных, прежде всего банкам и лизинговым компаниям методик для расчёта финансовых рисков. Основным критерием целесообразности сделки, как и пятьдесят лет назад, остаётся доход от работы приобретаемого судна, размер которого должен компенсировать эксплуатационные издержки и инвестиционные расходы. И если судоходные компании в силу своего опыта в большинстве случаев умеют определять коммерческий потенциал приобретаемого ими флота, то для финансовых институтов понимание специфики эксплуатации сухогруза, танкера, контейнеровоза или пассажирского судна и главное, прогноз его доходности, остаётся сложной задачей.

При отсутствии методики, способной оценить так называемый фрахтовый ресурс с учётом волатильности фрахтового рынка, приходится полагаться только на предоставленную судоходными компаниями информацию, привлекать экспертов или требовать подтверждение доходов. Такой подход невыгоден обеим сторонам, так как лизинговые компании, не имея возможности просчитать свои риски, а также принимая во внимание низкую ликвидность торговых судов, предлагают невыгодные для судоходного бизнеса условия. Распространённой практикой является заключение долгосрочных контрактов с грузовладельцами с фиксированной ставкой фрахта для подтверждения доходности приобретаемого флота. Впоследствии работа по этим контрактам приводит к недостаточной доходности, увеличивая риски обеих сторон финансовой схемы и снижая их привлекательность. И как следствие, коммерческий лизинг торгового флота у нас в стране развивается мало.

Методика оценки предполагаемого дохода связана с целым набором факторов, формирующих коммерческий потенциал приобретаемого судна. Наиболее важными из них являются технико-эксплуатационные характеристики судна и их соответствие спросу, сложившемуся на фрахтовом рынке. Это соответствие определяет фрахтовый ресурс приобретаемого флота, методика расчёта которого, понятная финансистам могла бы дать схеме новые импульсы.

В настоящее время уже существуют алгоритмы и разработанные по ним математические модели для определения границ целесообразности приобретения флота с определёнными эксплуатационными характеристиками для работы на заданных грузопотоках [11], а также датируемых или коммерческих пассажиропотоках [12]. Иной подход решения обозначенной задачи, предлагается через снижение рисков за счёт создания специального фонда, по аналогии с ВОФКО аккумулирующего доходы бербоутного флота [13], и наконец модель для оценки фрахтового ресурса на основе тайм-чартерной ставки [14]. Эти и ряд других моделей могли бы использоваться для определения основного критерия привлекательности финансирования приобретения флота, но их объединяет ориентированность на судоходный бизнес, профессионально владеющий спецификой эксплуатации флота, что делает невозможным их использование банкирами и финансистами.

### **Заключение**

В современных условиях обострившегося политического и экономического противостояния важно сфокусировать внимание на вопросе фрахтовой независимости во внешней торговле, что невозможно без возрождения собственного торгового флота, а заодно и судостроительной и отрасли. С учётом того, что по мнению экспертов до 2035 года необходимо построить от 1,2 до 2 тыс. единиц флота, а в настоящее время ежегодное пополнение составляет не более 40 единиц, вопрос поиска дополнительных способов повышения инвестиционной привлекательности судоходных предприятий и дополнительных источников финансирования пополнения флота отечественных судоходных компаний остаётся чрезвычайно важным.

Значимость и уникальность созданной советскими специалистами финансово-организационной схемы трудно переоценить, она стала важной частью истории российского судоходства. За 15 лет, начиная с 1973 года Всесоюзным объединением «Совфрахт» при поддержке Министерства морского флота (ММФ) на базе морских парокhodств, без использования бюджетных средств удалось приобрести более 100 судов тоннажем свыше 2 млн. двт.

Необходимо заметить, что советский проект был реализован в условиях жёсткой конкуренции, экономического и политического противостояния. В процессе его реализации были не только сформированы национальные правовые нормы, соответствующие традициям мирового судоходства для применения бербоут-чартера в финансовых схемах, но и показан пример умелого и успешного сочетания интересов государства и бизнеса.

С учётом недостаточных темпов роста производственных мощностей отечественного судостроения, замедляемых санкционным давлением, и избыточного тоннажа на мировом судоходном рынке с сохранением темпов его пополнения, отфрахтование поддержанного флота в бербоут могло бы стать промежуточным этапом модернизации отечественного круизного, контейнерного и крупнотоннажного балкерного флота.

Встраивание бербоут-чартера в схемы финансирования приобретения флота в сочетании с лизингом может оптимизировать расходы судоходных компаний и повысить инвестиционную привлекательность торгового флота. Также его применение может упростить задачу закрепления российских внешнеторговых грузов за флотом отечественных судоходных компаний, которая сегодня осложняется недостатком собственного тоннажа. Однако нельзя полностью исключать непрофессиональное и недобросовестное использование бербоута как инструмента легального уменьшения налогооблагаемой базы и вывода капитала.

Отсутствие методики и понятных всем участникам финансовой схемы алгоритмов расчёта её ключевых параметров вместе с волатильностью мировых фрахтового и финансового рынков и низкой ликвидностью торгового флота обусловили недостаточное применение бербоута в схемах пополнения флота.

Реализуемая в настоящее время государственная поддержка в виде льгот, гарантий, утилизационного гранта и частичного возврата стоимости кредита вместе с проектом закона о закреплении грузовой базы за российским флагом повысила эффективность инвестиций в транспортный флот. Следовательно, сегодня на основе коммерческого расчёта и предпринимательской инициативы можно существенно продвинуться в решении вопроса пополнения флота, но наилучшие результаты в решении этого вопроса достигаются на стыке государственного и коммерческого интересов.

### **Список литературы**

1. Исследование INFOLine «Судостроительная промышленность России. Итоги 2022 года. Тенденции 2023 года» [Электронный ресурс] — Режим доступа [www.infoline.spb.ru](http://www.infoline.spb.ru)(дата обращения: 28.09.2023)
2. Потаева К. Российские судовладельцы в 2022 году перестали обновлять флот Без новых заказов импортозамещение в отрасли теряет смысл// Ведомости [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/09/20/941585-rossiiskie-sudovladeltsi-perestali>(дата обращения: 28.09.2023)
3. Н.Мальшева, «Совкомфлот»: новаторство и преемственность [Электронный ресурс] — Режим доступа: [portnews.ru/comments/3334/?ysclid=lg505v3wc5766271522](http://portnews.ru/comments/3334/?ysclid=lg505v3wc5766271522)(дата обращения: 28.09.2023)
4. Забелин В.Г. Зарецкая Е.В. «Совкомфлот»: становление и развитие- М.: «Морской флот» №3, 2005г. С.4-9
5. Гуженко Т.Б., Корнилов В.Д. Совкомфлот: Историко-документальный рассказ о зарождении без госинвестиций в условиях плановой системы и выживании в постсоветский период. – М.: Внешторгиздат, 1999- 119с.
6. Положение о порядке подготовки решения о фрахтовании судов в бербоут -чартер от 21.06.73. Материалы Росс. Гос. Архива экономики (РГАЭ)-8с.
7. Коротаев И. В рабство по собственной воле, или Кому выгоден бербоут-чартер? // «Владивосток» №1096, 26.12.2001[Электронный ресурс] — Режим доступа: [https://vladnews.ru/ev/vl/1096/49338/rabstvo\\_sobstvennoy](https://vladnews.ru/ev/vl/1096/49338/rabstvo_sobstvennoy) (дата обращения: 07.09.2023)
8. Бербоут-чартер и стратегия судостроения[Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://helion-ltd.ru/shipbuilding-strategy/?ysclid=ln4rxxpfs8163445145>
9. Гуцуляк В.Н. Виды чартеров в международном торговом судоходстве // Труды Института государства и права РАН 2019 Том 14 № 4 С. 108–130
10. Транспорт России информационно-статистический бюллетень 2020[Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://results2020.projects.mintrans.ru/assets/pdf/bulleten-transport-rosii-20210423.pdf> (дата обращения: 28.09.2023)
11. Платов Ю.И. Оценка эффективности комбинированных судов //Научные проблемы водного транспорта / Russian Journal of Water Transport №75(2), 2023
12. Уртминцев Ю.Н., Минеев В.И. Современное состояние и перспективы речных пассажирских перевозок в Волжском бассейне //Научные проблемы водного транспорта / Russian Journal of Water Transport №75(2), 2023
13. Судник Н. В. Формирование стабилизационного фонда при покупке судов на условиях бербоут-чартера // Бизнесинформ, №3 2015
14. Судник Н.В., Онищенко С.П., Рылов С. И. Оптимизация использования фрахтового ресурса для формирования национального флота // Scientific Journal «ScienceRise» №4/3(9)2015

#### References

1. Issledovanie INFOLine «Sudostroitel'naya promyshlennost' Rossii. Itogi 2022 goda. Tendencii 2023 goda» [Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa [www.infoline.spb.ru](http://www.infoline.spb.ru)(data obrashcheniya: 28.09.2023)
2. Potaeva K. Rossijskie sudovladel'cy v 2022 godu perestali obnovlyat' flot Bez novyh zakazov importozameshchenie v otrasli teryaet smysl// Vedomosti [Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2022/09/20/941585-rossiiskie-sudovladeltsi-perestali>(data obrashcheniya: 28.09.2023)
3. N.Malysheva, «Sovkomflot»: novatorstvo i preemstvennost' [Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa: [portnews.ru/comments/3334/?ysclid=lg505v3wc5766271522](http://portnews.ru/comments/3334/?ysclid=lg505v3wc5766271522)(data obrashcheniya: 28.09.2023)
4. Zabelin V.G. Zareckaya E.V. «Sovkomflot»: stanovlenie i razvitie- M.: «Morskoj flot» №3, 2005g. S.4-9
5. Guzhenko T.B., Kornilov V.D. Sovkomflot: Istoriko-dokumental'nyj rasskaz o zarozhdenii bez gosinvesticij v usloviyah planovoj sistemy i vyzhivanii v postsovetskij period. – M.: Vneshtorgizdat, 1999.- 119s.
6. Polozhenie o poryadke podgotovki resheniya o frahtovanii sudov v berbout -charter ot 21.06.73. Materialy Ross. Gos. Arhiva ekonomiki (RGAE)-8s.



7. Korotaev I. V rabstvo po sobstvennoj vole, ili Komu vygoden berbout-charter? // «Vladivostok» №1096, 26.12.2001[Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa: [https://vladnews.ru/ev/vl/1096/49338/rabstvo\\_sobstvennoj](https://vladnews.ru/ev/vl/1096/49338/rabstvo_sobstvennoj) (data obrashcheniya: 07.09.2023)
8. Berbout-charter i strategiya sudostroeniya[Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa: <https://helion-ltd.ru/shipbuilding-strategy/?ysclid=ln4pxxpfs8163445145>
9. Guculyak V.N. Vidy charterov v mezhdunarodnom torgovom sudohodstve // Trudy Instituta gosudarstva i prava RAN 2019 Tom 14 № 4 S. 108–130
10. Transport Rossii informacionno-statisticheskij byulleten' 2020[Elektronnyj resurs] — Rezhim dostupa: <https://results2020.projects.mintrans.ru/assets/pdf/bulleten-transport-rossii-20210423.pdf> (data obrashcheniya: 28.09.2023)
11. Platov YU.I. Ocenka effektivnosti kombinirovannyh sudov //Nauchnye problemy vodnogo transporta / Russian Journal of Water Transport №75(2), 2023
12. Urtincev YU.N., Mineev V.I. Sovremennoe sostoyanie i perspektivy rechnyh passazhirskih perevozok v Volzhskom bassejne //Nauchnye problemy vodnogo transporta / Russian Journal of Water Transport №75(2), 2023
13. Sudnik N. V. Formirovanie stabilizacionnogo fonda pri pokupke sudov na usloviyah berbout-chartera // Biznesinform, №3 2015
14. Sudnik N.V., Onishchenko S.P., Rylov S. I. Optimizaciya ispol'zovaniya frahtovogo resursa dlya formirovaniya nacional'nogo flota // Scientific Journal «ScienceRise» №4/3(9)2015

#### **ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ / INFORMATION ABOUT THE AUTHORS**

**Зарецкая Екатерина Владимировна**, к.э.н.,  
доцент кафедры эксплуатации водного  
транспорта Академии водного транспорта  
Российского университета транспорта (АВТ  
ФГАОУ ВО РУТ (МИИТ)), 117105, г. Москва,  
ул. Новоданиловская набережная, 2 к.1. e-  
mail: zarekaterina@yandex.ru

**Ekaterina V. Zaretskaya, Ph.D. in**  
Economic Science, Associate Professor of the  
Department of operation of water transport,  
**Academy of water transport**, Russian  
University of Transport (MIIT) 117105, Moscow,  
Novodanilovskaya embankment 2, bld.1, e-mail:  
zarekaterina@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 13.10.2023; опубликована онлайн 20.03.2024.  
Received 13.10.2023; published online 20.03.2024