

10. Боран-Кешишьян А.Л. Исследование наработки до отказа тренажерно-обучающей системы [Текст]/А.Л. Боран-Кешишьян, С.И. Кондратьев // Журнал университета водных коммуникаций, №3. - Санкт-Петербург: СБГУВК, 2012. - С. 55-59.

References

1. Bazavluckaya L.M. Upravlenie kar'eroy: uchebnoe posobie / L.M. Bazavluckaya, E.A.Gnatyshina, YU.V. Lysenko. - Chelyabinsk: Izd-vo ZAO «Biblioteka A. Millera», 2019.- 81s.
2. Dejneka, A. V. Upravlenie personalom: Uchebnik / A.V. Dejneka. — M.: Dashkov i K, 2017. — 292 s.
3. Derkach A.A., Evseev A.V., Musatov M.I. Model' social'no-perceptivnoj kompetentnosti sovremennogo rukovoditelya. - M., 2011. .s 12.
4. Zemcova, E.V. Edinyj integrativnyj podhod k ocenke social'no-professional'noj kompetentnosti vypusknika vuza / E. V. Zemcova, I. A. Zimnyaya // Vysshee obrazovanie segodnya. 2016. № 5. S. 14-19.
5. Kibanov, A. YA. Upravlenie personalom organizacii: Uchebnik / Gosudarstvennyj Universitet Upravleniya; Pod red. A.YA. Kibanova. — 6-e izd., dop. i pererab. — M.: INFRA-M, 2017. — 638 s.
6. Lajm, M. Spenser, Sajm M. Spenser. Kompetencii na rabote. Modeli maksimal'noj effektivnosti raboty/Per. s angl. M., 2018.
8. Pechnikov A.N., Hekert E.V. Ergonomicheskij podhod k ocenivaniyu deyatel'nosti sudovyh specialistov: eksperimental'naya aprobaciya predlozhenykh modelej i procedur//Morskije intellektual'nye tekhnologii. 2019. № 4-3 (46). S. 104-110.
9. Pechnikov A.N., Hekert E.V., Savel'ev V.G., Aderihin I.V. Ergonomicheskij podhod k ocenivaniyu deyatel'nosti sudovyh specialistov: modeli transformacii dejstviya v processe ego osvoeniya i procedura ih prakticheskogo primeneniya//Morskije intellektual'nye tekhnologii. 2019. № 1-2 (43). S. 104-111.
10. Boran-Keshish'yan A.L. Issledovanie narabotki do otkaza trenazherno-obuchayushchej sistemy [Tekst]/A.L. Boran-Keshish'yan, S.I. Kondrat'ev // Zhurnal universiteta vodnyh kommunikacij, №3. - Sankt-Peterburg: SBGUVK, 2012. - S. 55-59.

УДК 385/388

DOI: 10.34046/aumsuomt99/9

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН

В.Е. Деружинский, доктор экономических наук, профессор

Г.В. Деружинский, доктор экономических наук, профессор

А.Л. Боран-Кешишьян, кандидат технических наук

А.П. Шрамко, кандидат экономических наук, доцент

Актуальность настоящей работы состоит в раскрытии содержания и структуры судового менеджмента, влияния процесса рефлагиации и института оффшорных зон на его развитие, роли Международного Кодекса по обеспечению безопасности и предотвращению загрязнения (МКУБ) в упрочении позиций независимого судового менеджмента в качестве весомого фактора судовой индустрии.

В связи с этим задачами исследования являются: аргументированное выделение в виде отдельных составных элементов управленческих услуг, предоставляемых судовым менеджментом; детальное рассмотрение теоретических и практических аспектов работы "мэннинговых" компаний; выработка определения процесса рефлагиации судов; изучение характера влияния процесса рефлагиации на развитие судового менеджмента; анализ законодательств ведущих оффшорных зон, выявление общих черт, преимуществ и недостатков; - рассмотрение вопросов, связанных с созданием компаний и их управлением, в том числе оффшорными;

Объектом исследования является процесс судового менеджмента в оффшорных зонах.

Практическая значимость исследований заключается в формировании научного подхода к процессу судового менеджмента, позволяющего упорядочить на практике принятие судовладельческими компаниями стратегических решений о самостоятельном осуществлении судового менеджмента или делегировании отдельных услуг специализированным компаниям.

Ключевые слова: судовый менеджмент, судовые регистры, оффшорные зоны, виды оффшорных компаний

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF OFFSHORE ZONES

V.E. Deruzhinsky, G.V. Deruzhinsky, A.L. Boran-Keshishyan, A.P. Shramko

The relevance of this work is to disclose the content and structure of ship management, the impact of the reflecting process and the Institute of Offshore Zones on its development, the role of the International Code to ensure the safety and prevention of progress (MCUB) in strengthening the positions of independent ship management in as a significant factor of the ship industry.

In connection with these objectives of the study are: argued allocation in the form of separate composite elements of management services provided by ship management; A detailed consideration of the theoretical and practical aspects of the management of "Manning" companies;

developing the definition of the process of relapsing vessels; studying the nature of the impact of the reflating process on the development of judicial management; analysis of legislation leading offshore zones, identification of general traits, advantages and disadvantages; - consideration of issues related to the creation of companies and their management, including offshore;

The object of the study is the process of ship management in offshore zones.

The novelty of the work is that the formulation of the relegation process and the disclosure of its impact on the development of ship management is given; The main offshore zones are systematized, their common features and characteristic features are determined, the difference between crewing and manning companies is shown and the content of practical activity is disclosed.

The practical significance of studies is to form a scientific approach to the process of ship management, which allows streamlining in practice by the adoption by shipowner companies of strategic decisions on the independent implementation of ship management or delegation of individual services to specialized companies.

Keywords: ship management, ship registers, offshore zones, types of offshore companies.

Организация легальной и эффективной системы минимизации налогов представляет собой актуальную и важную задачу для предпринимателей, в том числе и отечественных, любого уровня. Основным организационно-правовым инструментом, позволяющим решить указанную проблему, являются оффшорные зоны. К ним относятся специальные территориально – экономические структурные образования. В настоящее время таких зон насчитывается в мире более 60 [13].

Характерной чертой оффшорных зон является то, что депонированный в них капитал выполняет активную функцию в виде инвестиций в высоко-прибыльные отрасли, в частности судоходство, с низким налогообложением [5]. Практически 80% компаний, участвующих в международном коммерческом обороте, располагают оффшорной фирмой в своем пакете корпоративных структур [4].

Оффшорная зона может распространяться на территорию всего государства либо на его административные районы, штаты и пр. Так, например, в США оффшорные компании открываются в штате Делавэр, законодательство которого предоставляет нерезидентам определенные налоговые льготы в отношении деятельности компаний, зарегистрированных ими на территории штата, но ведущим свою деятельность вне ее пределов [2].

Обычно оффшорная компания именуется в законодательных актах как "Международная Деловая Компания" ("International Business Company") или "Международная Компания" ("International Company") или, ранее, "освобожденная".

При выборе оффшорной зоны должны учитываться следующие критерии:

- стабильность политической ситуации;
- наличие налоговых льгот;
- обеспечение анонимности и конфиденциальности;
- простота создания компании;
- развитость коммуникационных сетей.

Для компаний, создаваемых в оффшорных зонах, характерным является наличие следующих отличительных черт:

- существование «Сертификата о корпорации» («Certificate of Incorporation») - регистрационного свидетельства, подтверждающего факт регистрации компании и внесения ее в государственный или торговый реестр;

- наличие Устава («Articles of Assotiation») и Меморандума («Memorandum of Assotiation») компании;

- использование, как правило, института номинальных акционеров и/или директоров («nominee shareholders directors»). Номинальный акционер является, фактически, подставным лицом, вводимым в состав владельцев фирмы для обеспечения анонимности ее настоящих собственников. Номинальный директор занимает пост местного директора, но по условиям Устава и Меморандума он лишен всяких прав и представляет компанию лишь по указанию истинных владельцев;

- регистрация юридического адреса компании, которое обычно отличается от фактического. Этот адрес, как правило, предоставляется юридической фирмой, создавшей данную компанию. При этом выдается сертификат о местонахождении зарегистрированного офиса – «сертификэйт офлигал адрес-с» («Certificate of Legal Address»).

- выдача "Письма комфорта" – «лэттер оф комфорт» ("Letter of Comfort") - специфического документа, выдаваемого "материнской" компанией своему оффшорному отделению или филиалу гарантирующего ее ответственность по долгам этого филиала или отделения. Так, например. Черноморское морское пароходство ежегодно выдавало такое письмо своей дочерней компании «Чартер Тревел Компани Лтд.» (Великобритания), занимающейся фрахтованием пассажирских судов;

- доверенность ("Power of Attorney") - документ о назначении лица, который будет выступать от имени компании в течение определенного

срока. Его права и обязанности оговариваются в тексте данной доверенности;

- выдача сертификата о платежеспособности и благонадежности компании –«сертификэйт оф гудстэндинг» («Certificate of Goodstanding»).

Следует отметить, что для использования оффшорной компании в целях деловых операций в другой стране требуется надлежащее оформление и удостоверение документов.

Существуют два способа удостоверения документов: консульская легализация; проставление апостиля.

Консульская легализация состоит в подтверждении соответствия документов законодательству государства, их выдавшего, и заключается в подтверждении подлинности подписи должностного лица, его статуса, печати уполно-

моченного государственного органа. Как правило, процедура легализации состоит в заверении документа Министерством иностранных дел государства, его выдавшего, и консульством той страны, где этот документ планируется использовать. При этом должен быть сделан нотариально заверенный перевод документа на язык страны, где этот документ будет использоваться.

В целях упрощения признания иностранных документов в 1961 году была подписана так называемая "Гагская Конвенция", отменившая требования легализации иностранных официальных документов для тех стран, которые ее подписали. Россия подписала данную Конвенцию 1992. Перечень 127 государств и территорий легализация документов которых не требуется, приведен в табл. 1.

Таблица 1 – Страны и территории, на которые распространяется действие Гагской конвенции, документы которых не требуют легализации по состоянию на 01.01.2010 г. [13]

Албания	Израиль	Португалия
Индия	Индия	Пуэрто-Рико
Азербайджан	Ирландия	Реюнион
Американские Виргинские острова	Исландия	Россия
Американское Самоа	Испания	Румыния
Ангола	Италия	Сальвадор
Андорра	Казахстан	Сан-Марино
Антигуа и Барбудос	Каймановы острова	Сан-Китте- энд Невис
Нидерландские Антильские острова	Кипр	Сен-Пьер энд Микелон
Аргентина	Коморские острова	О. Св. Елены
Армения	Колумбия	Свазиленд
Аруба	Республика Корея	Сейшельские острова
Багамы	Кэйп Варде	Сент-Висент энд Гренадины т
Барбадос	Острова Кука	Сен-Джоржиа энд Южные Сэндвиче кие острова
Белиз	Латвия	Сент-Люсия
Белоруссия	Лесото	Сент-Томе энд Принсипи
Бельгия	Либерия	Сербия
Бермуды	Литва	Словакия
Болгария	Лихтенштейн	Словения
Босния и Герцеговина	Люксембург	Суринам Тюркс энд Кайкос
Ботсвана	Маврикий	Тонга
Британская Гвиана	Макал (Асмьнь)	Тринидад и Тобаго
Британская Антарктическая территория	Республика Македония	Тувалу
Британские Виргинские острова	Малави	Турция
Бруней	Мальта	Украина
Вануату	Мартиника	Уолдис энд Футуна
Великобритания	Маршалловы острова	Фиджи
Венесуэла	Мексика	Финляндия
Венгрия	Молдова	Фолклендские острова
Гваделупа	Монако	Франция
Германия	Монголия	Французская Гвиана
Гернси	Монтсеррат	Французская Полинезия
Гибралтар	О. Мэн	Хорватия
Гонконг (Синзянь)	Намибия	Черногория

Гондурас	Нидерланды	Чехия
Гренада	Ниуэ	Швейцария
Греция	Новая Зеландия	Швеция
Грузия	Новая Каледония	Эквадор
Гуам Дания	Норвегия	Эстония
Джерси	Панама	Югославия
Доминика на	Перу	ЮАР
Доминиканская Республика	Польша	Южная Корея Япония

В соответствии с Гаагской Конвенцией на документах, выданных уполномоченными на то органами одного государства и предназначенных для использования на территории другого государства, проставляется специальный штамп (апостиль). Апостиль удостоверяет подлинность подписи и статуса лица, подписавшего документ, и печати, его скрепляющей.

Наибольшее распространение в мировой практике получили следующие виды оффшорных компаний, представленных на рис. 1.

Суть работы такой компании состоит в том, что капитал, накопленный ею, может размещаться в качестве депозитных вкладов или облигаций в оффшорных банках. Предоставление инвестиций на условиях, выгодных только для оффшорной компании, дает возможность перевести излишки валютных ресурсов за границу без нарушения налогового и валютного законодательства.

Другой правовой структурой инвестиционной деятельности является оффшорный инвестиционный фонд. Такой фонд может быть открытого или специализированного типов, вкладывающий средства в другие инвестиционные структуры или какой-то отдельный вид деятельности, соответственно. Данные фонды не платят обычно налог на прибыль, и их дивиденды вообще освобождаются от налогов или облагаются минимальным налогом.

Оффшорные коммерческие банки. Существует огромное количество оффшорных банков, основанных крупными международными банками либо межнациональными компаниями. Всего в мире насчитываются, по меньшей мере, 200 организаций, претендующих на участие через своих отделы в финансировании приобретения судов [16, 17, 18, 19, 20, 21].



Рисунок 1 – Виды оффшорных компаний

С помощью оффшорных отделений и филиалов этих банков можно выплачивать прибыль

без уплаты подоходного налога.

Наиболее видную роль играют коммерческие банки, которые можно кратко определить как частные банки, ведущие текущие банковские счета, принимающие депозиты и предоставляющие ссуды. Иногда их называют депозитными, кредитными или акционерными банками. Ключевыми игроками в судоходстве являются «Chase Manhattan», «Citybank», «Midland», «Manufactures Hanover», «Hong Kong & Shanghai», «Indosuez & Der Norske Bank». В специализированных отделах по финансированию приобретения судов этих банков работают, как правило, 10-30 чел. Они предлагают срочные ссуды, которые ими финансируются за счет займов на финансовых рынках. Большинство из них неохотно выдают ссуды на срок более 5-6 лет. Заемщикам, стремящимся получить кредит на 12 лет, лучше обращаться в другие организации, такие как ипотечные банки или лизинговые компании. Процентную ставку обычно котируют на уровне, превышающим ЛИ-БОР. Типичный диапазон составляет от 0,6 до 2 % (для наиболее рискованных сделок). Суммы более 50 млн. долл. США, как правило, носят синдицированный характер, т. е. предоставляются несколькими банками. Кроме ссуд, коммерческие банки оказывают много других услуг, включая управление риском, слияние и поглощение компаний, консультирование по финансовым вопросам и т. д.

Ипотечные банки, выдающие ссуду под залог судов, созданы исключительно для данной цели. Они привлекают средства на рынке или выпускают облигации, обеспечивающие местным инвесторам налоговые льготы. Наиболее известные из них находятся в Германии и Нидерландах. Хотя все ссуды и гарантии, обеспеченные залогом на суда, обычно предусмотрены германским законодательством, существуют дополнительные и более детальные правила для тех ссуд под залог судов, которые служат обеспечением для «ипотечных» облигаций, котируемых и продаваемых на германских фондовых биржах. Юридические требования к таким ссудам в значительной степени считаются стандартом для всего бизнеса по финансированию судов специализированными ипотечными банками, а также руководством для других германских банков, активно занимающихся финансированием судов. Основные юридические требования охватывают:

- ограничение размера ссуды, которая не может превышать 3/5 стоимости судна, т. е. 60%;
- срок погашения ссуды, которая должна выплачиваться равными ежемесячными, квартальными или полугодовыми взносами, не может превышать 12 лет, а с согласия компетентного органа — 15 лет. При этом закон, видимо, исходит

из того, что нормальный срок службы судна составляет 15 лет. В результате общим правилом финансирования подержанных судов является то, что сумма возраста судна и срока ссуды не должна превышать 15 лет.

Инвестиционные и торговые банки организуют привлечение денежных средств, но сами, как правило, их не предоставляют. Они создают банковские синдикаты для выдачи кредитов, организуют публичное размещение акций, выпуск облигаций и частное размещение долга и акций между финансовыми институтами или частными инвесторами, в последнее время повышенную активность в организации, с помощью акций, фондов для приобретения судов проявляют торговые банки США.

Финансовые дома и брокерские компании имеют в своем управлении значительные средства, которые они напрямую направляют в судоходство. Кроме того, существует ряд специализированных организаций и финансовых брокеров, специализирующихся на подготовке нетрадиционных финансовых пакетов.

Некоторые лизинговые компании, являющиеся собственниками судов, специализируются на предоставлении другой стороне долгосрочного права пользоваться ими в течение обусловленного периода за определенную ежемесячную, поквартальную или ежегодную арендную плату. Кроме того, в Японии лизинговые компании выступают в качестве важных кредиторов. Поскольку на них распространяются другие правила, они могут предлагать долгосрочные ссуды на иных условиях, чем коммерческие банки [15].

В связи с тем, что в финансировании приобретения судов участвуют как частный, так и государственный сектор, следует отметить, что финансирование нового судна состоит из двух элементов: допоставочное и послепоставочное финансирование. Первый из них охватывает финансирование судна в период его строительства, а второй — с момента поставки. Часто их объединяют, но с точки зрения банкиров они различны.

При допоставочном финансировании верфи обычно требуют от судовладельцев достаточных поэтапных платежей, чтобы приобрести материалы и рабочую силу, необходимые для строительства судна. Как правило, судовладелец вносит первый платеж для покупки материалов после подписания контракта, а остальное выплачивает примерно равными частями при закладке киля, поставке двигателя, спуске судна и его поставке, т. е. в каждом случае по 20%.

Способ поэтапных платежей является

предметом переговоров. Во время очень угнетенного состояния рынка середины 80-х гг. судовладельцы иногда добивались выплаты до 50 % цены судна лишь после его поставки. В отличие от этого в 1989 – 1990 гг. некоторые судовладельцы, заказывавшие суда в Японии, были вынуждены вносить 50 % уже после подписания контракта.

После поставочное финансирование осуществляется, как упоминалось после поставки судна из двух источников: программы кредитования судостроения и кредита коммерческих банков. Вследствие циклического характера рынка судостроения верфи всегда стоят перед проблемой привлечения заказов во время спада экономической деятельности. Одно из ее решений заключается в том, чтобы предложить судовладельцам благоприятный кредит, дающий им возможность заказать судно, несмотря на слабость потока наличности.

В XX в. было признано значение судостроения как стратегической отрасли, а это привело к участию в предоставлении субсидируемых кредитов правительств.

Существуют три основных способа, которые используют правительства с тем, чтобы сделать кредит, предоставленный судостроительным заводом, более привлекательным, чем кредит коммерческого банка [3]:

1. Правительственная гарантия позволяет судовладельцу получить кредит коммерческого банка на более благоприятных условиях, чем на основе своего финансового положения. Этот элемент правительственной субсидии наиболее трудно установить, поскольку он ставит вопрос о стандартах кредита, применяемых правительственным агентством при выдаче гарантии. Дело в том, что в середине 80-х гг. некоторые правительственные организации были готовы гарантировать кредиты компаниям, которые в ином случае не смогли бы получить средства от коммерческих банков из-за слабости своих балансов. Гарантируя кредиты, правительство эффективно обеспечивало заказ на судно, который иначе не был бы получен. При этом правительство принимало на себя очень большой риск, который сам по себе представлял скрытую субсидию;

2. Субсидирование процентных ставок; например, в Великобритании правительство компенсирует часть расходов на оплату процентной ставки по ссуде национального коммерческого банка. Она покрывает разницу между согласованной процентной ставкой по ссуде (8%) и текущей рыночной ставкой;

3. Мораторий; в сложных обстоятельствах правительство может согласиться ввести на 1-2 года мораторий на оплату процентов или основной суммы.

Наиболее проста, видимо, 2-я схема, характерная для Великобритании. Согласно этой схеме судостроительный завод заключает контракт с покупателем, который получает под свое обеспечение банковскую ссуду из расчета 7,5 % в год. Банк имеет также правительственную гарантию погашения ссуды, и через него проходит субсидия на оплату процентов.

Рассматривая подход коммерческих банков к финансированию приобретения судов, следует, в частности, отметить, что основную часть банковского портфеля составляют кредиты для приобретения судов сроком на 12 мес. и более. Кроме того, в нем имеются краткосрочные кредиты, договоренности о предоставлении кредита, гарантии и т. д. Долгосрочные кредиты влекут за собой больший риск, чем краткосрочные, вследствие своей продолжительности и зависимости от ожидаемой величины дохода. Поэтому процентная ставка за них, как правило, выше, чем если бы с того же самого заемщика взимали плату за краткосрочный кредит. С годами отношение банков к долгосрочным кредитам в целом существенно изменилось. Их срок увеличился с 3-5 до 12 лет в периоды высокой конкуренции, а в настоящее время вернулся к более нормальным 8 или даже 10 годам.

Концентрация капитала в морском судоходстве. Концентрация капитала в морском судоходстве еще в начале текущего столетия достигла таких размеров, что привела к разделу океанских торговых путей на монопольные сферы деятельности отдельных пароходных компаний. «Концентрация, - писал В. И. Ленин в книге «Империализм, как высшая стадия капитализма», - на известной ступени ее развития, сама собою подводит, можно сказать, вплотную к монополии» [10]. В. И. Ленин в своем труде приводит пример, как в результате гигантского роста концентрации капитала в торговом судоходстве крупнейшие компании германских, американских и английских судовладельцев — «Гамбург — Америка», «Северогерманский Ллойд» и «Международная компания морской торговли» закрепили за флотом каждой компании определенные районы деятельности в Атлантическом океане [11].

Процесс концентрации капитала в морском судоходстве продолжается непрерывно, усиливаясь в периоды спада в экономике. Крупные ком-

пании, владеющие сухогрузным тоннажем дедвейтом свыше 150 тыс. т каждая, выполняют 3/5 общего объема международных перевозок несоциалистических стран, а в отдельных странах Великобритании, США, Японии - еще больше.

Концентрация капитала в танкерном флоте выше, чем в сухогрузном. Огромным танкерным тоннажем (313 млн. т дедвейта в 1976 г.), в основном, владеют пять американских и два англо-голландских нефтяных концерна — производственно-транспортно-сбытовые комбинаты.

Большая часть морских грузопотоков между несоциалистическими странами охвачена монополистическими судовладельческими объединениями - концернами, морскими конференциями, пулами.

Концерны включают компании, владеющие транспортным флотом, и промышленные компании - нефтяные, металлургические, угольные, судостроительные. В некоторых концернах участвуют банки.

Морские конференции представляют собой картели, объединяющие судовладельческие предприятия различных стран и выполняющие линейные (за малым исключением) перевозки.

Цель объединения - координация деятельности и ограничение конкуренции между членами конференции, которая размежевывает районы транспортной работы, устанавливает минимальные тарифы на перевозки и другие условия, обязательные для каждого ее участника.

Морская конференция — пример такого международного объединения судовладельцев, которые по договору разделяют страны и районы Мирового океана как области сбыта продукции перевозок.

Всего действовало к началу 70-х гг. около 350 конференций, охватывавших все океаны [9].

Пул отличается от морской конференции тем, что его участники распределяют общую прибыль пула в соответствии с размером — удельным весом флота и капитала каждого члена. Примером такого объединения являются пулы нефтяных концернов «Эссо шиппинг» и «Стандарт ойл» и пул 10 судовладельческих компаний ФРГ, Великобритании, Норвегии и Нидерландов, образовавшийся в 1976 г. [9].

Распространенная форма современного капиталистического судоходного предприятия — акционерное общество, при котором деньги - капиталы отдельных пайщиков (акционеров) образуют один ассоциированный капитал.

Акционерная форма предприятий облегчает связь банков с последними путем приобретения акций. Например, банки Моргана - в США и

Мицуи и Мицубиси — в Японии владеют многими акциями пароходных компаний. Образуются связи и переплетения капиталов пароходств и банков, которые упрочиваются «личными унияями», когда руководители пароходств входят в директорию банка, а директора банков включаются в состав управления пароходством.

Укрупнение капиталов в морском судоходстве происходит как путем обращения прибыли в средства производства, так и путем централизации — объединения капиталов нескольких предприятий, в том числе поглощения мелких и средних крупными, особенно в периоды экономического кризиса. Примером централизации капитала в судоходстве служит объединение 64 японских компаний в 6 компаний с общим тоннажем более 10 млн. т дедвейта, слияние западногерманских пароходств «Гапаг» (Гамбург) и «Норддой - чер Ллойд» (Бремен), английских - «Оушэн стимшип компани» и «Лайн голдинг компани», французских - «Женераль трансатлан-тик» и «Масса-жера маритим» и др. [9].

Судоходство как отрасль хозяйства отличается высокой капиталоемкостью. Так, стоимость средств производства (основных фондов), приходящихся на одного работника в морском транспортном флоте, составляет 150-300 тыс. долл., или примерно в 5-10 раз больше, чем в среднем в металлообрабатывающей промышленности. Это объясняет, почему уровень концентрации выше и процесс централизации в судоходстве интенсивнее, чем в других отраслях.

На современной стадии развития морского транспортного флота, пополняемого крупнейшими и специализированными судами, оснащенными сложной техникой, возрастает стоимость средств производства в судоходстве. Приобретение тоннажа и содержание судов в годы низкой конъюнктуры при наличии прикола по средствам только мощным компаниям. Например, для организации контейнерных перевозок на линии, когда, предположим, требуется 10 контейнеровозов, необходимо ассигновать на их покупку и эксплуатацию колоссальную сумму (примерно 300-350 млн. долл.).

Интенсивно увеличивающиеся контейнерные перевозки осуществляются крупными международными концернами, образующимися параллельно морским конференциям или объединяющими конференции ряда стран. Это преимущественно специализированные пулы и консорциумы. Например, в Северной Атлантике действуют консорциумы «Дарт контэйнер лайн» и «Атлан-тик контэйнер лайн». В отдельные объединения

входят экспедиторские фирмы и железные дороги. Так, «Интегрейтид контейнер сервис» включает 50 судоходных компаний 11 стран и 14 железных дорог США. Гигантская концентрация капитала в консорциумах - новое явление в морском судоходстве.

В. И. Ленин говорил, что чистого монополистического капитала быть не может. В условиях концентрации и централизации капитала в морском судоходстве остается определенное число мелких и средних судоходных компаний. Однако сосредоточение основного и более экономичного тоннажа в крупных концернах постепенно подрывает подлинную хозяйственную независимость небольших предприятий, ослабляет конкурентоспособность и уменьшает их удельный вес в международных перевозках и мировом флоте.

В результате концентрации судовладельческого капитала вместо разрозненных, «раздробленных и не знающих ничего друг о друге хозяев» [12] созданы крупные предприятия и их объединения, с тысячами работников, действующих по определенной технологии.

Финансовые оффшорные компании. Такие компании создаются для осуществления гибкой кредитной политики, позволяющей минимизировать налоги на предоставленные данной компанией кредиты фирме, расположенной в зоне традиционного налогообложения, под высокий процент и создает возможность направить валютные потоки в третью страну, не нарушая действующего законодательства.

Страховые оффшорные компании. Одной из целей создания таких компаний фирмами-резидентами стран с высоким налогообложением состоит в осуществлении страхования рисков «материнской» компании на более выгодных условиях. Другой целью создания страховых оффшорных компаний является перестраховка через них большинства рисков страховой компании или ее филиалов в крупных перестраховочных компаниях. Примером таких компаний могут служить оффшорные страховые компании Каймановых островов, Сент-Люсии, Британских Виргинских островов и Сант-Винсент и Гренадин.

Деятельность оффшорных страховых компаний на Каймановых островах представляет собой весомый фактор получения прибыли. Достаточно сказать, что прибыль от данного вида бизнеса в 2002 г. составила 451,0 млн. долл. США, выведя Каймановы острова на второе место в мире после Бермудских островов по этому показателю [14].

Страховой бизнес на островах регулируется соответствующим Законом 1979 года и контролируется с 1979 года Финансовым управлением Каймановых островов. Для ведения страховой деятельности выдаются лицензии следующих классов:

- "А" - для ведения работы на островах и за их пределами;
- "В" с ограничениями - дает возможность заниматься данным видом деятельности только за пределами островов.

Кроме лицензий указанных классов выдаются лицензии страхового агента, брокера, субагента, менеджера и генерального представителя. Данные лицензии выдаются лицам, которые занимаются страхованием, перестрахованием от лица одной или нескольких компаний ("агент" и "брокер", соответственно); действуют от лица агента или брокера («субагент»); предоставляют услуги по экспертизе страхования («менеджер»); представляют интересы компании, не являясь ее штатным работником («генеральный представитель»).

Деятельность международных деловых компаний, желающих заниматься страховым бизнесом в Сент-Люсии, регулируется Законом о международных страховых компаниях № 38 1999 года и контролируется Директоратом финансовых услуг [1]. Такие компании не платят никаких налогов; должны иметь капитал от 50 000 до 100 000 долл. США; управляются двумя директорами - физическими лицами, из которых как минимум один должен проживать на территории Сент-Люсии.

Для ведения страховой деятельности компании должны получить лицензию одного из следующих классов:

- "А" - общий страховой бизнес;
- "В" - долгосрочный страховой бизнес;
- "С" - общий и долгосрочный бизнес.

Интересные возможности открывает Закон о страховании Британских Виргинских островов 1994 года [6].

Данный законодательный акт является одним из наиболее совершенных в этой области и разработан в целях стимулирования регистрации «кэптивных» компаний. Как правило, "кэптивная" страховая компания является филиалом промышленной или торговой компаний, или государственной структуры и создается ими для защиты от всех или части страховых рисков.

Использование института "кэптивных" оффшорных страховых компаний позволяет получить следующие преимущества:

- сокращение затрат;
- контроль за инвестициями;

- упрощенный доступ на рынки страхования;
- избежание налогов.

В соответствии с вышеуказанным Законом «кэптивные» страховые компании должны получить лицензию, выдаваемую Губернатором, и назначить уполномоченного управляющего, проживающего на территории островов.

В Сант-Винсент и Гренадины в соответствии с Законом о международном страховании 1998 года разрешена деятельность международных страховых компаний на основании следующих классов лицензий [7]:

- класс 1 - неограниченная лицензия - ведение любой страховой деятельности, включая долгосрочный. Компания должна иметь капитал в размере 200 000 долл.США;

- класс 2 - общая лицензия - ведение общей страховой деятельности за исключением долгосрочной. Размер капитала - 1000 000 долл. США;

- класс 3 - лицензия ассоциаций. Компания может вести любой вид страховой деятельности, включая долгосрочный, при наличии 2-х и более владельцев компании и капитала в размере 50 000 долл.США;

- класс 4 - групповая лицензия. Этот класс лицензии позволяет компании иметь только одного владельца компании и филиалов, и наемных работников, а также капитал в размере 25 000 долл.США и вести любую страховую деятельность, включая долгосрочную;

- класс 5 - единая лицензия - ведение любой страховой деятельности, включая долгосрочную, при наличии единоличного владельца; капитал должен быть в размере 10 000 долл. США.

Классы 3-5 рассматриваются как «кэптивные» страховые компании. Торговые оффшорные компании.

Схема работы данной компании состоит в следующем: "материнская" компания выставляет инвойс своей оффшорной фирме на продажу товара по единой цене. После этого оффшорная торговая компания заключает с другими фирмами контракты на продажу указанного товара, но уже по другой, более высокой цене. В результате данной операции оффшорная компания сосредотачивает на счетах всю разницу, полученную от разных цен на товар.

Оффшорные частные фонды.

Компании данного вида являются разновидностью ранее рассмотренных оффшорных компаний, предназначенных для владения и управления недвижимостью, и создаются для осуществления специфической деятельности по владению и управлению частной собственностью.

Наиболее распространенным является создание таких компаний в Панаме и Лихтенштейне. Такие фонды позволяют уменьшить или полностью избежать налогов на доходы с капитала и на наследство при обеспечении полной конфиденциальности сделки купли-продажи.

Холдинговые оффшорные компании.

Такие компании создаются в зонах, где не взимаются подоходные и корпоративные налоги, что позволяет компаниям, входящим в холдинг, получать дополнительную прибыль от накопления своих капиталов в свободной от налогов зоне **Оффшорные компании, предназначенные для владения и управления недвижимостью.**

Использование таких компаний предоставляет лицам, пользующимся их услугами, следующие преимущества:

- не взимается налог на прибыль при продаже недвижимости, при этом сама процедура реализации собственности упрощена;

- отсутствует налог на наследство, так как собственность оформлена на юридическое лицо;

- возможно получение банковского займа путем залога недвижимости;

- при переоформлении права собственности уменьшается сумма налога на продажу и стоимость нотариальных услуг;

- обеспечивается конфиденциальность сделки.

Оффшорные компании, предоставляющие профессиональные услуги.

Физические и юридические лица, получающие значительные доходы от своей деятельности в сфере предоставления услуг (менеджмент, реклама, консалтинг и пр.), могут уменьшить налоги с помощью таких компаний, которым они передают права на получение вознаграждения за свою работу

Впоследствии данные суммы выплачиваются им, как консультантам оффшорной компании, при минимальных налогах.

Оффшорные компании по найму персонала.

Применительно к морскому транспорту можно привести следующий пример использования судовладельцами оффшорных компаний по найму персонала, т.е. "мэннинговых".

Нефтяной гигант "Бритиш Петролеум", в целях изменения условий найма моряков на свои суда, прибег к увольнению всех экипажей своих судов, работающих под британским флагом. Однако, одновременно с увольнением, компания предложила морякам вернуться на ее суда при условии заключения через оффшорные "мэннинговые" агентства трудовых договоров на но-

вых условиях. Подавляющая часть моряков согласилась с таким предложением и вернулась на суда, заключив контракты на трудоустройство через оффшорные "мэннинговые" компании на несколько худших для себя, в части размера заработной платы и социальной защищенности, условиях, и без участия профсоюзов. Компания "Бритиш Петролеум" с помощью этой операции добилась снижения оперативных расходов по судам путем снижения заработной платы моряков.

Оффшорные компании, создаваемые для владения интеллектуальной собственностью.

Такие компании приобретают интеллектуальную собственность у ее владельцев, а затем патентуют или передают в пользование, получая налогооблагаемую прибыль от ее использования.

Оффшорные судовладельческие компании.

Оффшорные судовладельческие компании создаются для снижения оперативных расходов путем найма экипажей требуемой национальности и минимизации налогов [8].

Литература:

1. Ансофф И. Стратегия управления: пер. с англ. – М.: Экономика, 1989.
2. Бышек А. «Оффшорные штаты Америки» // Offshore journal. – К.: Эллайд Эдиторкс, 2003. – Вып. 6. – С. 30-34.
3. Вензик Н.Г., Повышение конкурентоспособности судоходных компаний / Н.Г. Вензик, Г.А. Левигов. – М.: Транспорт, 2001.
4. Гончаренко В. Международные страховые компании в Сент Люсии (British Virgin blands) // Offshore journal/ - К.: Эллайд Эдиторкс, 2004. – Вып. 1-2. – С.24-25.
5. Гончаренко В. Изменение законодательства на БВО (British Virgin blands) // Offshore journal/ - К.: Эллайд Эдиторкс, 2004. – Вып. 1-2. – С.24-25.
6. Гончаренко В. Кэптивные страховые компании: Британские Вирджинские острова // (British Virgin blands) // Offshore journal/ - К.: Эллайд Эдиторкс, 2004. – Вып. 6. – С.28-29.
7. Гончаренко В. Оффшорные страховые компании Сент –Винсент и Гренадины // (British Virgin blands) // Offshore journal/ - К.: Эллайд Эдиторкс, 2004. – Вып. 1-2. – С.26-27.
8. Деружинский Г.В. Организационно – методологические аспекты судового менеджмента / Г.В. Деружинский, А.Л. Боран-Кешипян // Эксплуатация морского транспорта. – 2018. – №3(88). – С. 15-27
9. Корякин С.Ф. Экономика морского транспорта: учебник для вузов морск. трансп. / С.Ф. Корякин, А.А. Пантин. — М.: Транспорт, 1979.
10. Ленин В.И. Полн. Собр. соч. Изд. 5-е, т.27, С. 311.
11. Ленин В.И. Полн. Собр. соч. Изд. 5-е, т.27, С. 370.
12. Ленин В.И. Полн. Собр. соч. Изд. 5-е, т.27, С. 320.
13. Марков В.В. Судовой менеджмент: учебно-практическое пособие. На русском и английском языках. – Одесса, изд-во КП ОГТ, 2012.
14. Пикуш Т. Страховые компании на Кайманах // Offshore journal/ - К.: Эллайд Эдиторкс, 2004. – Вып. 10. – С.26-27.
15. Теоретические и практические аспекты лизинга транспортных средств: монография / В.Е. Деружинский, Г.В. Деружинский, А.Л. Боран-Кешипян, и др. под общ. ред. В.Е.Деружинского. – Новороссийск РИО ГМУ им. адм. Ф.Ф.Ушакова, 2017.
16. Morse G., Bridgem M., Milman D., Horris R., Ruans. The Companies Act1989/ Text and commentary., Sweet and Maxwell, London, 1990.
17. Bocrek. Flogs of convence-Antiternational/ Legal Study. – Haryard: Harvard University Press, 1962. – p.2.
18. Committee of Enquiry into Shipping - Report, Cmnd 4337, H.M.S.O 1970.
19. Farthing B., Brownrigg M. Farthing of international shipping (third edition i. – London.: Lloyd's of London Press Ltd., 1997. - 261 p.
20. Kappel. The Norwegian International Ship Register - ANewApproach of a Traditional Shipping Nation. Bremen, 1988.
21. Bocrek. Flags of Convenience - An international Legal Stady. – Harvard.: Harvard Universiti Press 1962. – P. 2.
22. Committee of Enquiry into Shipping - Report, Cmnd 4337, H.M.S.O. 1970.
- 23 Farthing B., Brownrigg M. Farthing of international shipping (third edition)- London.: Lloyd's of London Press Ltd., 1997. - 261 p.
24. Kappel. The Norwegian International Ship Register- A New Approach of a Traditional Shipping Nation. Bremen, 1988.
25. Lloyd's Register World Fleet Statistics, December 1996.
26. Payer Haus.Global financial crisis //Seaways, The International Journal of the Nautical Institute, March 2010.
27. Reviews of Maritime Transport //United Nations Conferences on Trade and Development, reports by the UNCTAD secretariats, United nations, Now York and Geneva (1997-2007).
28. Statistics. Lloyd's Miu, London, UK, 1/18/2008.