

УДК 656.6

JEL G20,O16,R49

DOI 10.31375/2226-1915-2022-3-5-15

УЗАГАЛЬНЕННЯ ДОСВІДУ З ЗАСТОСУВАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ БУДІВНИЦТВА СУДЕН

О.М. Котлубай

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри «Підприємництво та туризм»

ORCID ID 0000-0002-7120-4399

tkf@ukr.net

Одеський національний морський університет, Одеса, Україна

Анотація. У статті подано короткий огляд останніх трансформацій у секторі фінансування розвитку морського транспорту, в якому певне місце відведено прямим інвестиціям та їх посиленню після світового фінансово-економічного колапсу 2008 року та можливим ризикам їх глобального застосування як інструменту інвестиційної діяльності в судноплаванні.

До 2008 року мобілізація фінансування в цьому секторі була не надто складною, оскільки галузь переживала період стійкого зростання за історично високих фрахтових ставок. Багато судноплавних компаній розширювалися і розміщували довгострокові замовлення на будівництво великої кількості нових суден. У 2003-2008 роках на ринку будівництва нових суден спостерігався бум – сума замовлень досягла 800 мільярдів доларів, причому половина замовлень припала на 2007-2008 роки, коли ціни на судна злетіли до максимальних позначок. Отримати банківський кредит до 80 % від вартості нового судна було неважко, що дозволяло досить точно визначити їх вартість. Більшість нових суден повинні були бути спущені на воду протягом декількох років після фінансової кризи 2008 року.

Після 2008 року в результаті низьких темпів зростання світового попиту на товари і надходження на ринок нових будівельних суден, чартерні ставки впали на більшості ринків, що обумовило стрімке падіння вартості суден, і галузь судноплавання потрапила в смугу збитків, неповернення кредитів і банкрутств. У цій ситуації фонди прямих інвестицій видаються надзвичайно важливими для забезпечення зростання сектора та можуть впливати на його розвиток у ряді напрямків, у тому числі в результаті консолідації та вертикальної інтеграції транспортних послуг. Це вимагатиме підвищення ефективності сектора та створення компаній з міцнішою фінансовою позицією.

Ключові слова: інвестиційні трансформації; фінансово-економічна криза; будівництво флоту; Командітгезельшафт; фонди прямих інвестицій.

UDC 656.6

JEL G20,O16,R49

DOI 10.31375/2226-1915-2022-3-5-15

**GENERALIZATION OF EXPERIENCE IN THE APPLICATION
OF FINANCING SOURCES FOR CONSTRUCTION OF VESSELS**

Oleksii Kotlubai

Doctor of Economics, Professor,
professor of the Department «Entrepreneurship and tourism»

ORCID ID 0000-0002-7120-4399

tkf@ukr.net

Odessa National Maritime University, Odesa, Ukraine

Abstract. *Article presents a brief overview of recent transformations in the maritime transport development financing sector, in which a certain place is given to direct investments and their increased role after the global financial and economic collapse of 2008 year.*

Within a few years of collapse of 2008, private equity funds entered the shipping sector and showed increasing interest, filling the gap in traditional bank financing at the time. In the period of 2011-2012, private equity funds financed at least 22 deals in the shipping industry for a total amount of more than 6.4 billion dollars. This, then new, source of capital was highly valued by the industry, which has faced the rigidity of conditions in the credit market and low of charters rates and suffered heavy losses. Prior to 2008, mobilizing finance in this sector was not too difficult as the industry was experiencing a period of sustained growth at historically high freight rates. Many shipping companies expanded and placed long-term orders for the construction of a large number of new vessels. In the period 2003-2008, there was a boom in the market for the construction of new vessels – the amount of orders reached 800 billion dollars, and half of the orders were placed in 2007-2008. It was not difficult to get a bank loan of up to 80% of the cost of a new vessel. Most of the new vessels were supposed to be launched within a few years of the 2008 financial crisis. After 2008, as a result of the low growth rates of global demand for goods and the arrival of new construction vessels on the market charter rates collapsed in most markets. This was followed by a precipitous drop in the value of vessels, and the shipping industry fell into a streak of losses, non-repayment of loans and bankruptcies. In this situation, private equity funds seem to be extremely important to ensure the growth of the sector and can influence its development in a number of directions, including as a result of consolidation and vertical integration of transport services. This will require increasing the efficiency of the sector and creating companies with a stronger financial position.

Keywords: *investment transformations; financial and economic crisis; fleet building; Kommanditgesellschaft; direct investment funds.*

Постановка проблеми. У цій роботі представлено короткий огляд недавніх трансформацій у секторі фінансування розвитку морських перевезень, в рамках якого певне місце приділяється прямим інвестиціям і підвищенню їх ролі після глобального фінансово-економічного краху 2008 року та можливим ризикам їх глобального застосування як інструменту інвестиційної діяльності у сфері судноплавства.

Протягом декількох років після глобального фінансово-економічного краху 2008 року в сектор морських перевезень прийшли фонди прямих інвестицій і демонстрували зростаючий інтерес, заповнюючи тодішній дефіцит традиційного банківського фінансування. У період 2011-2012 років фонди прямих інвестицій фінансували не менше 22 угод у галузі судноплавства на загальну суму понад 6,4 млрд. дол. [1]. Це, тоді нове, джерело капіталу високо оцінювалося галуззю, яка з початку фінансово-економічної кризи зіткнулася з жорсткістю умов на кредитному ринку і низькими чартерними ставками та понесла великі збитки.

Огляд останніх досліджень та літератури. Традиційно питання залучення інвестицій до розвитку торговельного судноплавства розглядалися і розглядаються Clarkson Research Shipping Intelligence Weekly; Review of Maritime Transport. На сторінках Європейського видання Bloomberg у травні 2012 р. Ніклас Магнуссон писав про відмову банків у фінансуванні розвитку судноплавства. «Капітал буде дефіцитним протягом наступних кількох років, і це

прогалина, яку необхідно подолати», – сказав Ханс Крістіан К'елсруд, керівник відділу судноплавства Norddea Bank AB, четвертого у світі кредитора в галузі судноплавства «Фонди прямих інвестицій хочуть позиціонувати себе для зростання та кращого ринку за рік-два» [2]. У листопаді 2012, відповідно до даних, зібраних Bloomberg, Overseas Shipholding повідомляв про чисті збитки 13 кварталів поспіль, оскільки ставки на танкери впали на 96 %, чому свідотством є відповідні публікації таких авторів як: Стівен Черч, Філ Мілфорд і Тіффані Кепі Steven Church, Phil Milford and Tiffany Kary [3,4].

Питання інвестицій у розвиток національного судноплавства розглядалися і розглядаються і в Україні, де безпосередньо автором, опубліковано близько 200 наукових публікацій з цього приводу, а переважно у розвиток судноплавства України іншими вченими професорами: М.Т. Примачовим, Є.М. Воевудським, В.В. Вінниковим, Г.С. Махуренко, Л.Л. Новіковою, В.В. Жихаревою, М.Я. Постановом, І.В. Савельєвою та багатьма іншими. В їх працях розглядалися питання притаманні звичайним, суто ринковим умовам, які не враховують сьогоденній військовий стан і особливі вимоги захищеності, які будуть вимагати інвестори навіть після перемоги України у цій війні. На сьогодні розвиток морського судноплавства України неможливий у зв'язку з війною, та відсутністю дієвих механізмів залучення інвестицій не кажучи вже про економічно привабливі умови експлуатації суден, висвітлення можливих підходів до

формування таких умов після перемоги і є сьогодні головним завданням економічної науки морської галузі.

Завдання дослідження. Метою статті є оцінка переваг і можливостей застосування фондів прямих інвестицій у розвиток як світового так і українського судноплавства після перемоги у війні, маючи на увазі підвищені вимоги з боку потенційних інвесторів до забезпечення захищеності їхніх вкладень наявності економічної привабливості використання як для судновласників, так і для інвесторів.

Основний матеріал дослідження. До 2008 року мобілізувати фінансування в цьому секторі було не надто складно, оскільки галузь переживала період стійкого зростання при високих за історичними мірками рівнях фрахтових ставок. Багато судноплавних компаній розширювалися і розміщували довгострокові замовлення на будівництво великого числа нових суден. У період 2003-2008 років відзначався бум на ринку будівництва нових суден – сума замовлень досягла 800 млрд. дол., причому половина замовлень була розміщена в 2007-2008 роках, коли ціни на судна злетіли до максимальних рівнів. Було неважко отримати банківський кредит у розмірі до 80 % від вартості нового судна, що дозволяло досить точно визначити їх вартість. Більша частина нових суден повинна була бути спущена на воду протягом декількох років після фінансової кризи 2008 року.

Проте в результаті глобальної рецесії, викликаній фінансово-економічною кризою, події почали розвиватися зовсім по-іншому. Після 2008 року в результаті низьких темпів зростання глобального попиту на товари, з одного боку, і надходження на ринок суден нової споруди – з іншого, на більшості ринків сталося обвалення чартерних ставок. За цим пішло і обвальне падіння вартості суден, і галузь морських перевезень потрапила в смугу збитків, неповернення кредитів і банкрутств. До того ж потрібно було шукати кошти для фінансування будівництва нових суден за вже розміщеними контрактами, які не вдавалося переуступити або анулювати [5]. У свою чергу з труднощами зіткнувся і банківський сектор, якому доводилося вирішувати проблеми не платежів і що зменшилася вартість забезпечення за наданими кредитами. Однак в умовах, коли ціни на судна впали до рівнів нижче непогашеного боргу, банки воліли давати відстрочки погашення і реструктурувати кредити, з тим щоб не допускати списання прострочених кредитів і не доводити справу до примусового звернення стягнення на судна. В даний час у судноплавній галузі було накопичено боргів на суму близько 500 млрд. доларів. Більше 90 % цих зобов'язань належали 40 найбільшим банкам; частка найбільших 12 банків перевищувала рівень 50 %, при цьому більше 80 % боргу галузі фінансувалося європейськими банками.

Найбільші втрати понесли німецькі банки, які тоді в значній мірі фінансували цей сектор.

Наприклад, «Нордбанк» оголосив у 2012 році про збільшення резервів під знецінення кредитів у своєму портфелі фінансування суден майже в три рази. У цій ситуації Федеральне управління з контролю за фінансовими установами Німеччини (БАФІН) було змушене вжити заходів і більш жорстко контролювати позиції банків в судноплавній галузі в 2012 році [6].

Прагнучи захистити наявні у них активи, традиційні банки з 2011 року починають обмежувати обсяги фінансування в даній галузі або йти з неї. Так, десять найбільших банків в секторі морських перевезень за період з 2008 року скоротили обсяги кредитування в цьому секторі більш ніж на 50 млрд. дол. [7]. Це додатково ускладнило ситуацію на ринку і стало фактором подальшого зниження цін на старі судна. Разом з тим одночасно зі скороченням операцій з фінансування діяльності в секторі морських перевезень у той період багатьма традиційними європейськими банками, наприклад, такими як «Нордбанк», «Комерцбанк», «Сосьете Женераль», «БНП-Паріба», «Ройял банк оф Скотланд» і «Ллойдс бенкінг груп», на ринок почали виходити інші, в основному неєвропейські банки. Підвищилася активність банків Сполучених Штатів, таких як «Сіті-груп» і «Бенк оф Америка Корпорейшн». Це, можливо, пояснюється тим, що в порівнянні з європейськими кредиторами діяльність банків у Сполучених Штатах в меншій мірі

стримується витратами фінансування в доларах і впливом нових нормативів, відомих як «Вимоги Базельського комітету з банківського надзору, прийняті у 2010-2011 рр. «Базель III», про що більш докладно йдеться нижче. Зросла увага до галузі морських перевезень і з боку австралійського Банку Співробітництва та китайських банків. Вважалося, що в майбутньому і з урахуванням виниклих труднощів банки, можливо, змогли б фінансувати даний сектор хоча і не настільки широко, як у минулому. Погіршення ситуації на ринку позначилося і на уявленнях про судна як надійних активах, і кредитори стали проявляти обережність. Традиційні джерела фінансування, можливо, залишаться, проте їх використання буде пов'язане з дотриманням більш жорстких вимог (тепер при будівництві нових суден банки дають кредити в сумі до 60 % від вартості нового судна) і правил, у тому числі рамкових положень «Базель III», що обертається новим тягарем нормативного регулювання. Угода «Базель III» зобов'язала банки вводити нові капітальні нормативи і, як тоді очікувалося, поступово увійде в силу в період 2013-2019 років. Одним з головних його наслідків стане значне підвищення капітальних нормативів у банківському секторі, що потенційно зажадає від судовласників збільшення власного капіталу і підвищить вартість кредитування з традиційних джерел фінансування. Підвищення ролі експортно-імпорتنих банків та установ з кредитування експорту призвело до такого.

З відходом традиційних банківських кредитів в секторі зросла роль установ з кредитування експорту та експортно-імпортних банків.

В інтересах стимулювання розвитку сектора та ділової активності установи з кредитування експорту розширювали свої програми підтримки кредитування суден. У число основних агентств, що займалися наданням кредитів і гарантій, входили установи Японії, Республіки Корея, Бразилії, Німеччині та Норвегії, які за період з січня 2012 року по квітень 2013 профінансували угоди на загальну суму в 19,8 млрд. дол. З іншого боку, Експортно-імпортний банк Китаю виділяв додаткові кошти для фінансування будівництва суден, щоб допомогти судновласникам пережити нинішню кризу. У 2012 році портфель банку в секторі судноплавства становив 12 млрд. дол., і, як і очікувалося, в 2013 році банк збільшив обсяги своїх вкладень на 20 % [5]. Крім того, банк активно налагоджував нові партнерські зв'язки з іншими банками, що фінансували будівництво суден, з метою розширення операцій з надання консорціональних кредитів на ці цілі. В інтересах підтримки суднобудівної галузі банк також проводив політику заохочення операцій з фінансування замовлень, що розміщуються іноземними судновласниками на китайських судноверфях. Як приклад можна привести підписану в травні 2013 року угоду з трьома грецькими судноплавними компаніями – «Діана шіппінг», «Ангелікуссіс» і «Дінагас», – яка передбачала надання кредитів для

замовлення висококласних суден на китайських верфях [5].

Важливою формою фінансування будівництва суден, яка безпосередньо пов'язана з певною країною, було німецьке командитне товариство, широко відоме по аббревіатурі КГ (Коммандітгезельшафт). У 70-х роках минулого століття модель КГ була прийнята в Німеччині для мобілізації прямих інвестицій як інструменту фінансування проектів. Фонди КГ являли собою пов'язані з оподаткуванням структури у формі німецьких командитних товариств, мобілізуючих кошти приватних інвесторів, що брали участь в компаніях цільового призначення, із залученням банківських кредитів. Структури КГ звільняються від сплати податку з корпорацій і в силу цього вважаються більш дешевим джерелом фінансування в порівнянні з банками. Сфера фінансування КГ охоплювала активи декількох видів: судна, нерухомість, авіацію, поновлювані джерела енергії, природні ресурси, інфраструктуру, контейнери, страхування життя, виробництво кінофільмів та інші медійні права. У судноплавному секторі такі кошти використовувалися для покупки конкретних суден (головним чином контейнеровозів) з укладенням чартерної угоди з німецьким власником і отриманням кредиту німецького банку. У класичній фінансовій структурі КГ судновласник найчастіше переуступає або продає і відфрахтовує судно фонду КГ або спеціалізованій компанії, що створюється головним чином для володіння судном протягом строку оренди за чартерним дого-

вором. Організатор структури (фонд) проводить переговори з банками і продає інвестиційні паї групі приватних німецьких громадян, які шляхом цих інвестицій зменшують розміри свого прибуткового податку. Потім організатор проводить операцію і виплачує дивіденди приватним інвесторам. Після продажу судна фонд або спеціалізована компанія ліквідується. Спочатку завдяки наданим інвесторам щедрим податковим пільгам схема набула великої популярності. За оцінками, зі створенням таких товариств фінансувалася споруда приблизно третини всіх контейнеровозів світу. Однак в умовах тривалого спаду в судноплавній галузі система КГ зіткнулася з серйозною кризою. У 2012 році процедуру банкрутства почали більше 150 фондів, кожен з яких створювався для фінансування будівництва окремого судна, і, за деякими оцінками, під загрозою неспроможності виявилися ще 500-1000 фондів. В результаті існуюча модель фінансування зі створенням КГ для здійснення інвестицій в будівництво суден втратила довіру інвесторів, і судноплавні компанії почали використовувати додаткові або альтернативні форми та джерела фінансування суден.

У цій складній ситуації в даному секторі багато фондів прямих інвестицій скористався можливістю, що виникла в результаті здешевлення кредиту і низькою за історичними мірками вартості суден, для здійснення вкладень в судна і судноплавні компанії. Процес залучення фондів прямих інвестицій в операції на ринку морських перевезень почав розвива-

тися досить повільно; багато фондів, відчуваючи, що можливості на ринку є, але вичікували, щоб здійснити вкладення в нижній точці ринкового циклу. Даний сектор з циклічною і нестійкою кон'юнктурою чартерних ставок як об'єкт прямих інвестицій не зовсім прийнятний. На думку прямих інвесторів, сектор непривабливий через нестійкість і ризики погіршення становища. Однак події того часу, такі як падіння цін на активи, діапазон інвестиційних можливостей і портфельних продажів, дефіцит фінансування і впевненість у тому, що ринок досяг нижньої точки, спонукали багато фірм прямих інвестицій виходити на цей ринок. За сьогоднішніми оцінками, в 2013 році прямі інвестиції в даній галузі склали близько 2 % вартості судноплавних компаній [8]. Недоступність альтернативних ринків фінансування до кінця 2014 року обумовила майже подвоєння.

Фонди прямих інвестицій вкрай різноманітні за своїми розмірами та інвестиційним завданням. Деякі з них працюють на тривалу перспективу; інші ж прагнуть отримати високий прибуток від короткострокових або середньострокових інвестицій (від трьох до семи років). Останній фактор виступає головною силою, яка залучає прямі інвестиційні фонди в сектор морських перевезень, динаміка якого носить циклічний характер і породжує очікування підйому і довгострокового зростання. Прямі інвестиції зазвичай припускають здійснення вкладень в акції не зареєстрованих на біржі компаній.

Крім участі в капіталі, інвестори стають активними власниками і зазвичай надають компаніям стратегічну та управлінську підтримку з метою збільшення капіталізації та перепродажу акцій за вищою ціною. У разі прямих інвестицій процес збільшення капіталізації головним чином базується на забезпеченні більш високих темпів зростання і оперативної ефективності придбаних компаній [9]. Інвестиції такого роду можуть включати ряд перерахованих нижче різних структур:

- прями інвестиції або капіталовкладення в компанії;
- надання кредитів на тимчасові потреби судноплавним компаніям, що відчують потребу в короткостроковій ліквідності, і їх механізмом фінансування;
- система «боржник-во-володінні», яка передбачає купівлю боргу операторів або купівлю портфелів суден;
- зворотний лізинг, який передбачає продаж судноплавними компаніями суден лізинговим компаніям, надходження значних сум готівкових коштів і одержання судна назад в оренду від лізингової компанії в цілях продовження його експлуатації;
- спільні підприємства, утворені для придбання підприємств судноплавної галузі, здійснення управління ними та їх продаж. Кінцева мета при здійсненні таких інвестицій полягає в тому, щоб, коли кон'юнктура на ринку стане поліпшуватися, продати активи, в які були вкладені кошти, отримавши дохід вище ринкового рівня.

У секторі морських перевезень прямі інвестори розраховують отримати вигоду не тільки від діяльності компаній, але і від прогнозованого зростання ринку, на якому ці компанії здійснюють свої операції. Для цього потрібно налагодити тісну співпрацю між судноплавними компаніями та інвестиційними партнерами і добре уявляти собі фундаментальні фактори галузі, а також динаміку і режим регулювання в морському секторі, включаючи, зокрема, такі міркування:

- для ринку морських перевезень значною мірою характерні циклічні тенденції. В силу останніх інвестори можуть зіткнутися з високою нестійкістю, внаслідок якої можна отримати великий прибуток, але і понести значні збитки;
- здійснивши вкладення в судноплавні компанії або активи в цій галузі, фонди прямих інвестицій можуть потрапити під відповідальність відповідно, наприклад, законодавству і правилам з питань конкуренції та під дію закордонних санкцій;
- вибір судна пов'язаний з цілою низкою міркувань, які потрібно ретельно зважити при покупці (наприклад, класифікації суден, покупка нових суден або суден, які вже перебувають в експлуатації);
- рішення про вибір прапора може істотно вплинути на витрати експлуатації судна та умови фрахтування, фінансування та оподаткування;

- при проведенні переговорів про укладення договорів з верфями, чартерів, комерційних і технічних угод про господарському управлінні судном і складанні документів про надання кредитів потрібне проведення експертизи.

Крім того, сектор морських перевезень підпадає під дію особливих екологічних законів і правил, які можуть породжувати серйозну відповідальність [10].

Вплив прямих інвестицій на галузь судноплавства вважається вельми важливим.

Як тоді оцінювалося, збільшення прямих інвестицій зможе впливати на галузь судноплавства по цілому ряду напрямків:

- у 2012 році одні тільки потреби в нових позиках та акціонерному капіталі, необхідних для фінансування замовлень нових суден, а також продажів і покупок існуючих суден, оцінювалися приблизно в 65 млрд. доларів. У 2013 і 2014 роках брак таких коштів склав вже відповідно 101 млрд. дол. і 83 млрд. дол. Незадіяні фонди прямих інвестицій (за оцінками, близько 1 трлн. дол.), могли б заповнити цей дефіцит і допомогти галузі генерувати економічне зростання і створювати нові робочі місця;

- вважалося, що поява прямих інвестицій, цілком ймовірно, призведе до подальшої консолідації галузі. В існуючих тоді складних обставинах перевізникам важко забезпечувати прибутковість операцій внаслідок надмірної пропозиції суден, падаючого попиту і високих експлуатаційних витрат. З урахуванням цих

чинників прямі інвестори могли б спробувати консолідувати ринок, з тим щоб мати можливість контролювати пропозицію тоннажу і рівень витрат, забезпечуючи таким чином цінову дисципліну і ефект масштабу;

- іншою можливістю для фондів прямих інвестицій вважалася вертикальна інтеграція; при парафії прямого інвестора в даний сектор вертикально інтегровані інвестиції можуть бути пов'язані з його стратегією, яка передбачає розширення контролю і збільшення конкурентних переваг.

В силу високого рівня спеціалізації сектора морського транспорту є значні можливості для вертикальної інтеграції компаній в одному або декількох ланках транспортних і логістичних систем [11]. Фонди прямих інвестицій, що вже вклали кошти у кілька пов'язаних між собою видів діяльності, можуть подумувати про їх об'єднання в рамках більш капіталомісткої галузі

Висновки. На закінчення слід зазначити, що фонди прямих інвестицій, як видається, вкрай важливі для забезпечення зростання сектора і можуть впливати на його розвиток по ряду напрямків, в тому числі в результаті консолідації та вертикальної інтеграції транспортних послуг. Це зажадає підвищення ефективності сектора і створення компаній з більш міцним фінансовим становищем. Разом з тим слід також враховувати, що фонди прямих інвестицій є тимчасовими вкладниками, кінцевою метою яких є продаж або розміщення на біржі акцій компаній, в які вкладені їхні гроші, після поліпшення кон'юнктури ринку. Хоча, як правило,

їх інвестиційний горизонт укладається в проміжок від трьох до семи років, вони будуть прагнути мати можливість у будь-який момент самостійно приймати рішення про терміни виведення капіталу в інтересах макси-

мізації прибутку, що призводить до певних ризиків застосування такої форми інвестицій і потребує впровадження дієвих механізмів запобігання цьому.

REFERENCES

1. *Bloomberg (2011). Bank retreat on shipping seen filled by private equity: Freight. 23 May. Available at <http://www.bloomberg.com/news/2012-05-22/bank-retreat-on-shipping-seen-filled-by-private-equity-freight.html> (accessed 2 September 2022).*
2. *Bloomberg (2012). General Maritime files for bankruptcy protection with \$1.4 billion in debt. Available at <http://www.bloomberg.com/news/2011-11-17/general-maritime-files-for-bankruptcy-protection-with-1-4-billion-in-debt.html> (accessed 01 July 2022).*
3. *Bloomberg (2013b). Overseas shipholding group files for bankruptcy. Available at <http://www.bloomberg.com/news/2012-11-14/overseas-shipholding-group-files-for-bankruptcy.html> (accessed 31 July 2022).*
4. *Chinadaily.com (2013). EXIM bank to finance Greek ship owners. 21 May. Available at http://www.chinadaily.com.cn/business/2013-05/21/content_16516813.htm (accessed 1 September 2022).*
5. *Clarkson Research Services (2013a). Shipping Intelligence Network – Timeseries. Available at <http://clarksons.net/sin2010/ts/Default.aspx> (accessed 31 July 2022).*
6. *KPMG (2012). Ship Financing in Flux: Searching for a New Course. Available at <http://www.kpmg.com/UK/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/PDF/Market%20Sector/Transport/ship-financing-in-flux.pdf> (accessed 1 September 2022).*
7. *Lloyd's List (2013a). Opinion poll predicts tanker bankruptcies. 10 January. Available at <http://www.lloydslist.com/ll/sector/tankers/article414768.ece> (accessed 31 July 2022).*
8. *Lloyd's List (2013b). Clock is ticking on tanker company bankruptcies. 18 January. Available at <http://www.lloydslist.com/ll/sector/tankers/article415255.ece> (accessed 31 July 2022).*
9. *Lloyd's List (2013c). Nor-Shipping: Norway's export credit agency favours safety and crew competence. Available at <http://www.lloydslist.com/ll/sector/finance/article423950.ece> (accessed 30 April 2022).*

10. *Lloyd's List Containerization International (2013). Asia–Europe rates double. 28 June. Available at <http://www.lloydslist.com/ll/sector/containers/article/425313.ece> (accessed 31 May 2022).*
11. *Lloyd's Loading List.com (2013b). Top box lines lost \$239m last year. 10 April. Available at <http://www.lloydsloadinglist.com/freight-directory/sea/top-box-lines-lost-239m-last-year/20018037395.htm> (accessed 31 May 2022).*

Стаття надійшла до редакції 28.08.2022

Посилання на статтю: Котлубай О.М. Узагальнення досвіду з застосування джерел фінансування будівництва суден // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць, 2022. № 3 (80). С. 5-15. DOI 10.31375/2226-1915-2022-3-5-15.

Article received 28.08.2022

Reference a JournalArtic Kotlubai O. (2022). Generalization of experience in the application of financing sources for construction of vessels. Development of management and entrepreneurship methods on transport. Vol. 3 (80), 5-15 p. DOI 10.31375/2226-1915-2022- 3-5-15.