

УДК: 338.48:797.11

Селиванов Виктор Вениаминович

Кандидат экономических наук,
Доцент кафедры менеджмента и туристского бизнеса,
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского» в г. Ялта

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЫНКА АРЕНДЫ ЯХТ:
ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКИ ПРИ РАЗВИТИИ
ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ КРЫМА**

В статье рассмотрены некоторые вопросы, связанные с международной практикой аренды яхт. В частности, в работе показано, что развитию яхтенного туризма в Республике Крым уделяется особое внимание. Правительством РФ разрабатывается программа по созданию благоприятных условий развития яхтинга в прибрежных зонах Российской Федерации. Однако практическая деятельность зарубежных компаний по сдаче прогулочных яхт в аренду еще недостаточно изучена. Поэтому рассмотрение вопросов международной практики развития этого вида бизнеса является достаточно актуальным для обеспечения поступательного развития яхтенного туризма в Крыму.

Ключевые слова: агентское вознаграждение, аренда, арендатор, владелец яхты, контракт, флотилия, чартер-агент, яхтенный брокер, яхта, яхт-чартер.

Jel classification code: L 830, L 920, O 290

Victor Selivanov

Ph.D. (economics)

Associate professor Management and tourism business Department,
V.I. Vernadsky Crimean Federal University

**ECONOMIC MECHANISM OF YACHT CHARTERMARKET:
THE APPLICATION OF INTERNATIONAL PRACTICES IN THE
DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY OF THE CRIMEA**

The article deals with some issues related to the international yacht rent practice. Special attention is given to the development of nautical tourism in the Republic of the Crimea. Russian Government is developing a program to create favorable conditions

for yachting development in the coastal areas of the Russian Federation. However, the practical activity of foreign companies on delivery of yachts for rent is still poorly understood. Therefore, considering international practice, the development of this kind of business is quite important for the sustained development of the yacht tourism in the Crimea.

Keywords: agency fees, rent, tenant, owner of the yacht, a contract, a flotilla, charter agent, yacht broker, yacht, yacht charter.

Jel classification code: L 830, L 920, O 290

Согласно оценкам, мировой рынок аренды яхт является одним из самых привлекательных направлений для инвестиций. Так, по оценкам аналитиков FMI в 2014 году его мировой объем составлял 35 миллиардов долларов, а в 2015 — 51 миллиард долларов. Ожидается, что до 2020 года данный рынок будет расти на 6,5% в год, при этом в Восточной Европе этот показатель будет составлять 7,2% [6]. Услуги аренды яхт предоставляются по всему миру, однако по состоянию на 2014 год, на Европу приходится более 50% рынка, около 20% на США и Канаду, 15% на страны Латинской Америки, а остальное составляет доля Тихоокеанского региона. Россия фактически не представлена на данном рынке, а спрос российских туристов на данный вид услуг в большинстве случаев удовлетворяется за счет предложений, предоставляемых в иностранных портах.

Рынок аренды яхт является сложившимся, правила делового оборота на котором уже сложились, и определяются крупными игроками рынка, поэтому для развития яхтенного туризма в России в целом и на Крымском полуострове в частности необходимо формирование экономического механизма рынка аренды яхт согласно сложившейся международной практике, изучению которой посвящена данная работа.

В большинстве случаев, между владельцем яхты, будь то компания или частное лицо, и арендатором существует посредник в виде яхтенного брокера или чартер-агента. Яхтенный брокер принимает на себя все расходы, связанные

с рекламой услуг проката яхты, юридического оформления арендного соглашения, консультаций арендатора яхты, выбора для него наиболее приемлемых вариантов маршрута и условий контракта [1, 2].

Агентское вознаграждение яхтенного брокера обычно составляет 10% от суммы сделки. Хотя теоретически не исключено прямое заключение контракта между владельцем яхты и арендатором, однако такая схема не очень распространена [3].

Юридические особенности при заключении договора могут изменяться в зависимости от типа контракта и региона круиза [4]. При заказе яхт-чартера, клиенту предлагается заполнить специальную анкету, что позволяет ему четко сформулировать свои требования к услугам на борту. В первую очередь — по особенностям питания (специальный заказ на продукты, рацион питания и напитки, например: вегетарианские блюда, наличие марочных вин, дорогих сортов виски, «своей» минеральной воды, черной икры и т.п.). Принимаются пожелания по отношению наличия на борту цветов, газет, музыкальных записей, компьютерных игр, а также сведения о медицинских противопоказаниях пассажиров, если они имеются.

Кроме возможности наиболее точного удовлетворения своих желаний и потребностей в круизе на борту яхты, клиент получает более точный расчет Advance Provisioning Allowance (APA) — дополнительных плат, чтобы избежать недоразумений. В случае отсутствия особых требований, питание и напитки (в т.ч. спиртные) обеспечиваются из расчета обычных норм потребления.

Основные типовые условия яхт-чартеров приведены в табл. 1.

Таблица 1.

Основные типовые условия яхт-чартеров

Название типовых условий яхт-чартера	Особенности условий
MYBA (Mediterranean Yacht Brokers Association Terms)– Средиземноморская Ассоциация Брокеров Яхт	Стоимость чартера включает фрахт (аренду яхты), страхование яхты, заработную плату команды, питание команды, расходы на оплату топлива для заправки яхты, услуги связи и телекоммуникации, а также портовые сборы

<p>WMT (West Mediterranean Terms) — Западно-средиземноморские Условия</p>	<p>Стоимость чартера включает только фрахт и страхование яхты, заработную плату капитана и команды, и расходы на питание пассажиров и экипажа.</p>
<p>EMT (East Mediterranean Terms) –Восточно-средиземноморские Условия</p>	<p>Стоимость чартера включает фрахт и страхование яхты, заработную плату команды, питание команды, пользование корабельной прачечной, а также все текущие расходы, такие как топливо для четырехчасового круиза в день, портовые сборы, завтрак и обед, кроме стоимости легких и алкогольных напитков, ужина на борту, расходов на связь и местных налогов.</p>
<p>GT (Greek Terms) — Греческие Правила</p>	<p>Стоимость чартера включает фрахт и страхование яхты, заработную плату команды, питание команды, портовые сборы в пределах греческих вод, расходы на воду и пользование судовой прачечной.</p>
<p>CT (Caribbean Terms) — Карибские Правила</p>	<p>Стоимость чартера включает фрахт, страхование, заработную плату экипажа, затраты на питание экипажа, пользование судовой прачечной, стоимость топлива и трехразовое питание, кроме стоимости освежающих и алкогольных напитков, местных налогов и затрат, связанных с постановкой в док</p>

При аренде яхты необходимо учитывать, что кроме суммы контракта за аренду существуют дополнительные платежи (АРА), предназначенные для оплаты дополнительных расходов, которые могут возникнуть во время круиза. Эти расходы оцениваются обычно от 20 до 40% стоимости чартера и оплачиваются арендатором в виде депозита заранее, в крайнем случае — не позднее, чем перед началом чартера. После окончания чартера с депозита АРА вычитаются все фактические расходы согласно счету капитана. Неизрасходованные средства возвращаются, за перерасход, в свою очередь, выполняется доплата на месте.

В дополнительные расходы (АРА) обычно включаются:

- топливо, согласно фактическим затратам, с учетом доставки яхты к месту посадки пассажиров и возвращения в свой порт;
- питание гостей (в некоторых случаях и команды), включая напитки;
- оплата стоянок в портах.
- электроэнергия и дополнительное топливо, используемые гостями (работа компрессора для дайвинга, моторные средства для рыбалки и развлечений и т.д.);
- дополнительные услуги инструктора по дайвингу, плавание, рыбалки, гиды и экскурсоводы и т.п.
- прочие расходы, не вошедшие в стоимость, определенную типовыми условиями.

На сегодняшний день в мире существует несколько разновидностей яхтенного чартера, в зависимости от степени комфортности и вида предоставляемых услуг, основные из которых представлены на рис. 1:

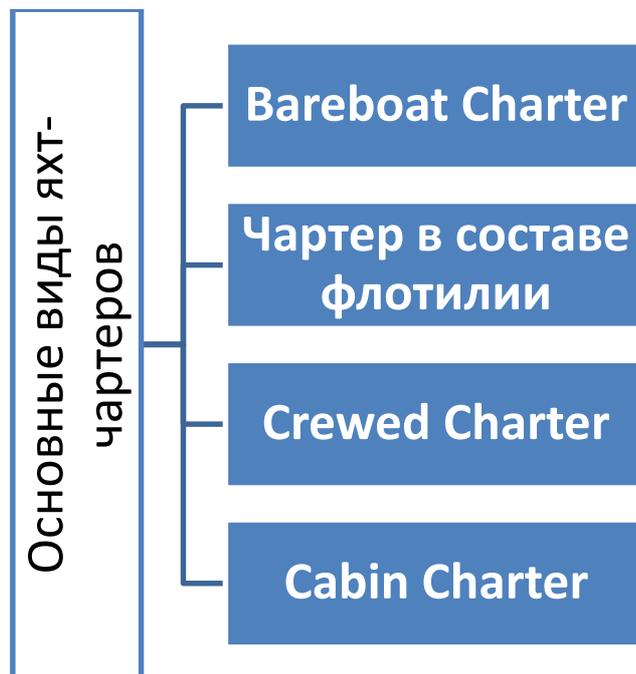


Рисунок 1. Основные виды яхт-чартеров

1. Bareboat Charter — аренда яхты без экипажа. Такая яхта предлагается туристам без профессиональной команды, то есть туристы должны сами ею управлять. Чтобы взять яхту в бербоут чартер, у заказчика, как у капитана яхты, должны быть соответствующие умения, опыт хождения под парусом или управления моторной яхтой.

Несмотря на отсутствие профессиональной команды, яхты полностью укомплектованы всем необходимым оборудованием для плавания. На них обязательно должны быть средства связи (радиостанция), спасательные средства, средства аварийной сигнализации (аварийный буй, сигнальные ракеты). Что касается расходных грузов и жидкостей, то яхта выдается клиенту полностью заправленной топливом и водой. По окончании путешествия яхта должна быть возвращена владельцу также полностью заправленной топливом и водой. Маршруты обычно начинаются и заканчиваются в одном порту, но по договоренности с чартерной компанией можно оставить яхту в любом удобном порту.

2. Чартер в составе флотилии — является модификацией bareboat charter. Это путешествие с группой яхт, которую заказчик может сформировать сам или присоединиться к флотилии, организованной чартерной компанией. Особенность чартерной флотилии состоит в том, что яхтенный флот ведет яхта — лидер, с профессиональным капитаном на борту, а все остальные яхты следуют за ней. Лидер рекомендует интересные маршруты и памятники культуры, характерные для данного района плавания, следит за безопасностью плавания, выбирает лучшие места для стоянок.

Флотилии организуются чартерными компаниями в первую очередь для тех, кто только что получил лицензию и еще не чувствует себя достаточно уверенным в самостоятельном плавании. Кроме того, путешествие во флотилии усиливает социальные связи, а также вносит элемент гоночного азарта. Новые лица, возможность знакомств по интересам, делают этот вид яхтенного чартера особенно привлекательным для активных и общительных людей. Очень часто

эта форма чартера используется для организации корпоративного отдыха. Также очень часто чартерные компании проводят ралли-регаты. Это максимально упрощенные спортивные регаты, в которых может принять участие каждый желающий, независимо от уровня подготовки.

3. Crewed Charter — предполагает, что арендованная яхта обязательно должна быть укомплектована командой. Турист на такой яхте является «гостем» по желанию и возможностям участвующий в управлении судном. Команда обычно состоит из капитана, количество матросов зависит от размера яхты и количества пассажиров, часто в состав команды включают и кока-стюарда. Обслуживание такого вида чартера значительно повышает его стоимость, но зато освобождает туристов от ответственности за судно.

4. Cabin Charter — предусматривает аренду отдельных кают на яхте. Чаще всего отдельные каюты продаются на круиз по определенному маршруту с фиксированными датами начала и конца путешествия.

При заключении договора яхтенного чартера, заранее уточняется, к какому типу международных условий аренды яхты относится данный контракт. Представители яхтенного брокера обязаны подробно и в деталях разъяснить заказчику абсолютно все пункты и нюансы контракта.

Современный рынок аренды яхт представляет собой сложившейся, сложный экономический механизм, открытый для инноваций, таких как использование для аренды яхт с сокращением выброса CO₂, новых направлений и расширения услуг. Так, по мнению ряда экспертов, основной тенденцией последующих лет является аренда яхт большими группами для проведения корпоративных мероприятий.

Рекреационные возможности Крыма позволяют развивать данное направление туризма, однако в настоящее время в регионе нет компаний, которые бы могли предоставить весь комплекс чартерных яхтенных услуг, соответствующий международным стандартам. Поэтому, при разработке программы развития яхтенного туризма в республике, необходимо уделить

самое пристальное внимание развитию этого вида предпринимательской деятельности.

Литература

1. Абабков Ю.Н. Маркетинг в туризме: Учебник / Ю.Н. Абабков, И.Г. Филиппова; под.ред. Е.И. Богданова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 214 с.
2. Михайлова Ю.В. Пассажи́рские перевозки: Учебное пособие / Ю.В. Михайлова // Одесса: ОНМУ, 2013. — 325 с.
3. Селиванов В.В. Агентирование круизных судов и яхт: Монография / В.В. Селиванов //Одесса: Феникс, 2010. — 240 с.
4. Селиванов В.В., Казак А.Н. Концепция развития яхтенного туризма в северном Причерноморье / В.В. Селиванов, А.Н. Казак //Материалы международной научно-практической конференции «Экономика, менеджмент, маркетинг и логистика: теория, практика, перспективы». — Ялта. — 13-14 апреля 2012 г. — С. 170-174.
5. Селиванов В.В. Международный морской туризм: основы организации и методология: учебное пособие / В.В. Селиванов. — Симферополь: ИТ «Ариал», 2015. — 296с.
6. Yacht Charter Market: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment 2015–2020, <http://www.futuremarketinsights.com/reports/yacht-charter-market>

References

1. Ababkov Ju.N. Marketing v turizme: Uchebnik / Ju.N. Ababkov, I.G. Filippova; pod.red. E.I. Bogdanova. — M.: NIC INFRA-M, 2015. - 214 p. (*in Russian*)
2. Mihajlova Ju.V. Passazhirskie perevozki: Uchebnoe posobie / Ju.V. Mihajlova // Odessa: ONMU, 2013. — 325 p. (*in Russian*)
3. Selivanov V.V. Agentirovanie kruiznyh sudov i jaht: Monografija / V.V. Selivanov //Odessa: Feniks, 2010. — 240 p. (*in Russian*)

4. Selivanov V.V., Kazak A.N. Konceptija razvitija jahtennogo turizma v severnom Prichernomor'e / V.V. Selivanov, A.N. Kazak //Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Jekonomika, menedzhment, marketing i logistika: teorija, praktika, perspektivy». — Jalta. — 13-14 aprelja 2012 g. — p. 170-174. (*in Russian*)

5. Selivanov V.V. Mezhdunarodnyj morskoy turizm: osnovy organizacii i metodologija: uchebnoe posobie / V.V. Selivanov. — Simferopol': IT «Arial», 2015. — 296 p. (*in Russian*)

6. Yacht Charter Market: Global Industry Analysis and Opportunity Assessment 2015–2020, <http://www.futuremarketinsights.com/reports/yacht-charter-market>