

ЯХТИНГ

Удержаться на плаву
помогут старые заказы и низкая база

яхтенный туризм

Рынок яхтенного туризма в Петербурге только зарождается, поэтому аналитики считают, что продажи маломерных судов из-за кризиса серьезно не упадут, так как падать им особо неоткуда. К тому же лучшего варианта уйти от раздражающей действительности, чем предпринять морское путешествие, пока не придумали — соответственно, желающие походить под парусом останутся. Однако они могут предпочесть покупке катера, моторной лодки или яхты их аренду. И не в Петербурге, где слишком много проблем с причалами, маршрутами и сервисом, а за рубежом.

Считается, что в Петербурге яхтенный туризм только зарождается, поэтому даже четкую статистику динамики роста рынка привести трудно. Общее число яхт, катеров и моторных лодок в городе оценивается более чем в 40 тыс. единиц, и, по данным Государственной инспекции по маломерным судам Петербурга (ГИМС), в 2008 году в Петербурге зарегистрировано 6 025 маломерных судов, снято с учета 1 285. При этом с начала 2009 года зарегистрировано аж 2 323 маломерных судна. Однако, по словам участников рынка, по этим данным нельзя судить об объемах рынка, так как многие суда на учет не ставятся. Неофициально эксперты оценивали ежегодный рост рынка в 30% в год, но достигался такой показатель во многом за счет эффекта низкой базы. По словам экспертов, компаний-дилеров на рынке яхт и сопутствующих товаров в Петербурге представлено уже несколько десятков. В основном они специализируются на каком-то конкретном виде маломерных судов или отдельных марках, поэтому доли рынка выделить сложно. Также участники рынка затруднились выделить долю продаж, которая приходится не на физические, а юридические лица.

Основным препятствием роста рынка яхтенного туризма эксперты называют неразвитость инфраструктуры и рынка услуг. По данным администрации города, на более чем 40 тыс. единиц маломерного флота сегодня в Петербурге существует 56 объектов базирования и обслуживания маломерного флота с возможностью размещения всего около 6 тыс. плавсредств. Правда, было заявлено несколько инвестиционных проектов в этой сфере, ряд из которых

будет реализовываться на месте действующих клубов. «Главное, чем обладают яхт-клубы — это территориями с видом на воду, — говорит Владимир Гаврильчук, генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость». — То есть землями с хорошими видовыми характеристиками. Кроме того, марина с яхтами может служить дополнительной изюминкой жилого комплекса. Но существующие клубы в большинстве своем называть цивилизованными нельзя. Поэтому оптимальный вариант — убрать старый яхтинг, а на его месте построить жилой комплекс и современный яхт-клуб».

Существует целая «Программа правительства Санкт-Петербурга по развитию яхтенного туризма и маломерного флота», которая предусматривает увеличение к 2015 году территорий базирования маломерных суров в 2,5 раза. Это означает строительство от 63 до 100 современных оборудованных объектов базирования и обслуживания этого флота, общей площадью 326 га. Эта же программа подразумевает, что в ближайшие 15 лет жителями Петербурга будет приобретено еще 16 тыс. единиц маломерного флота, а их общее число достигнет 59,7 тыс. единиц. Из них около 2 тыс. будет приходиться на специально оборудованные парусные яхты, пригодные для дальних морских плаваний и гонок. Однако участники рынка в успешную реализацию программы верят слабо, отмечая, что строительство причалов не решит других проблем развития яхтинга. «Инфраструктуру постепенно наладим, поменьше бы мешали чиновники, — говорит Михаил Воронов, генеральный директор «Бива Марин». — Но совершенно абсурдные пограничные и таможенные правила-процедуры, отсекающие возможность международного яхтенного туризма, вряд ли изменятся в ближайшее время. Город задумывался как „окно в Европу“, в отношении яхтинга это окно закрыто, когда откроется — вопрос к чиновникам всех уровней». Другая проблема — это сервис. «На рынке царит абсолютный хаос, — говорит владелец «Регорис Карс» Григорий Брудный (который подчеркнул, что поддерживает любые городские программы и начинания). — Из всех, кто продает яхты, реально умеют это делать 5 процентов, а тех, кто предоставляет качественный сервис — 1,5 процента». Проблема сервиса встает из-за отсутствия опытного персонала,

который дилеры иногда даже вынуждены приглашать из-за рубежа. «Кроме того, на яхтах у нас некуда ходить, кроме акватории самих яхт-клубов, — продолжает господин Брудный. — Даже плавучих ресторанов в городе всего два. У нас для владельцев яхты гораздо важнее сам факт обладания ею, чем возможность путешествия».

Поэтому неудивительно, что многие предпочитают не покупать яхту, а арендовать ее, тем более что сделать это можно в любом уголке мира. Проверенных временем маршрутов много. Зависят они прежде всего от времени года: зимой более популярны экзотические направления — Сейшелские острова, Маврикий, Карибские острова, Мальдивы, Таиланд, Новая Зеландия, Австралия. В более теплые летний, весенний сезоны и в начале осени актуальнее всего Эгейское море (Греция) — его советуют тем, кто решил отправиться в путешествие на яхте впервые. После него идут Хорватия, Турция, Сардиния, Корсика, Лазурный Берег и Испания. Также на катерах можно путешествовать по рекам и каналам Европы в разные сезоны (Франция, Италия, Германия, Англия и т. д.). При этом тур можно заказать прямо из Петербурга. «Преимущества заказа тура в Петербурге очевидны: помимо аренды яхты путешествие состоит из множества деталей, которые необходимо продумать заранее — это виза, перелет, трансфер, гостиница, культурная программа, — рассказывает Ольга Жила, директор представительства Jonagor Marine в России. — А также подбор яхты, который осуществляется заранее, за 4–6 месяцев. Обсуждаются детали яхтенного путешествия, выбор капитана и команды, по необходимости. Если отдыха на яхте не организовать заранее, то на месте отпуск превратится в поиск яхты, капитанов и оформление документов в течение длительного периода времени». Зарубежный яхтенный отдых по типу яхт делят на три группы: парусные катамараны и плавучие дачи для семейного отдыха; моторные яхты — для того чтобы объехать много мест, понырять с аквалангом, погонять на гидроцикле либо провести деловую встречу, и парусные яхты для неспешного отдыха или участия в любительской регате. Что касается специальной подготовки, то в Петербурге можно получить международные права на управление яхтой в морских акваториях всего мира, что

позволит в дальнейшем ходить на яхте самостоятельно. Если туристы не имеют опыта плавания, то арендовать судно необходимо с капитаном, при этом моторные яхты предоставляют-ся всегда с командой, в которую входят капитан, матросы, кок и стюард.

Однако, по словам Григория Брудного, в организации чартеров за рубежом есть много тонкостей, которые делают этот бизнес не таким уж привлекательным. «Отправляя туриста за рубеж, ты несешь ответственность за то, как его встретили, за качество услуг, которые ему предоставили, — перечисляет он. — А на расстоянии это делать сложнее, чем здесь. Это как отправлять чужого ребенка в пионерский лагерь». Другой момент — прибыльность. Даже с учетом того, что внешне такой отдых кажется дорогим (в зависимости от типа яхты стоимость чартера варьируется от €1 тыс. до €30 тыс. в сутки), рентабельность продажи даже одного судна может перекрывать продажу 20 таких туров.

Однако несмотря на все сложности, эксперты все же верят в перспективы яхтенного туризма. Даже тот факт, что рынок еще не успел стать массовым, может быть ему на руку и спасти от резкого падения. «Богатые люди как покупали себе яхты, так и будут покупать, как ходили на них по внутренним водным путям и за границей, так и будут продолжать делать это, — говорит Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент». — Яхты пока не стали массовым товаром, так что потенциальный спрос со стороны среднего класса на них, особенно в классе яхт малой размерности, так и остается потенциальным. А большие и дорогие яхты среди наших олигархов и прочих долларовых миллионеров так и будут пользоваться спросом с их стороны». К другим факторам, которые позволят дилерам удержаться на плаву, можно отнести то, что заказы на яхты делаются заранее, и продавцы дольше смогут работать на старых заказах (особенно в яхтах океанского класса); во-вторых, многие из них зарабатывают на различных дополнительных услугах и могут при необходимости пережить нынешний период без изменения своей квалификации и ухода из бизнеса; и в-третьих — многие дилеры имеют солидную финансовую «подушку».

ФЕДОР ИВАНОВ

«Я повторил бы все опять»

интервью

ОЛЕГ ЖЕРЕБЦОВ, основатель сети «Лента», спонсор и организатор команды Team Russia, которая приняла участие в десятой кругосветной регате Volvo Ocean Race, рассказал „Ъ“, почему его команда вышла из гонки, а организация ее финиша в Петербурге едва не сорвалась.

— О том, что ваша яхта «Касатка» примет участие в последнем этапе Volvo Ocean Race, было решено только за неделю до финиша в Петербурге. Почему все решалось в последний момент?

— Все упиралось в финансирование.

— Это будет полноценное участие команды Team Russia?

— Конечно, попробуем даже набрать очков.

— Как думаете, почему не нашелся спонсор для Team Russia, хотя деньги на финал нашлись?

— Спонсоры для финансирования финала нашлись с пинка. Кнут Фростад (исполнительный директор Volvo Ocean Race. — „Ъ“) приехал ко мне месяц назад и сказал, что шансы закончить гонку в Стокгольме — 50 на 50, потому что здесь ничего не делается. Но потом через Москву начались какие-то действия по привлечению влиятельных сил. Гонка никогда не финишировала в Восточной Европе. Потерять такое соревнование было очень болезненно. Аудитория гонки — по меньшей мере 2 млрд человек. К примеру, в Кейптауне к нам было обращено 150 микрофонов, нас защищала рота солдат, просто чтобы не разорвали на части зрители. Когда все это по-



казывают по телевизору, кто-то видит Ericsson, кто-то — Puma, кто-то видит наш логотип. Причем это мероприятие смотрят не беднейшие страны, а страны с высоким уровнем технического развития. Попасть в клуб этих стран — очень престижно, как для китайцев запустить ракету в космос. Но спорт, к сожалению, в нашей стране — удел любителей, либо спонсируется из-под палки — после звонка из Кремля. Но во всем мире это инструмент маркетинга.

— В Федерации парусного спорта считают, что основная проблема Team Russia была в том, что кроме вас там не было российских участников, и по этой причине российские инвесторы принципиально отказались от спонсорства...

— Мы набирали русских участников и все видели, что мы открыты. Но не нашли никакой помощи со стороны федерации. Ни копеечки, ничего. Мы просили предыдущего главу федерации — Катенкова — помочь хотя бы информационно. Но у них в принципе не было ни возможности, ни желания помогать нам. К тому же в России мало моряков, которые могут ходить под парусом на таких соревнованиях по многим

причинам. Для начала, русским ребятам нужно начать говорить на английском языке. Моряк, который хочет участвовать в международных соревнованиях, должен спокойно говорить на английском языке, обязан понимать слово «лебедка», «накидной ключ» и так далее. У нас в команде было восемнадцать национальностей — и все находили общий язык.

— Вы, наверное, знаете, что Федерация парусного спорта выступает с инициативой выставить российскую команду на следующую гонку?

— Удачи им. Но есть очень много людей, которые много говорят. Наверняка можно найти людей, которые относятся к этому делу серьезно и помогут, но все столкнется с тем же набором проблем, что и мы. Для начала нужно хотя бы лодку построить.

— Там говорят, что можно купить вашу?

— Никто пока не звонил.

— Как думаете, у вас были шансы на победу в Volvo Ocean Race?

— Выступали-то мы неплохо, но все-таки это очень сложное соревнование. Если опять говорить о деньгах, то вот у Ericsson, например, бюджет €80 млн на две лодки. Шкипер

Ericsson — пятикратный олимпийский чемпион, контракты у моряков там по \$1 млн в год. Это сплав интеллектуальных талантов проектировщиков и дизайнеров, они многое сделали.

— Собираетесь принимать участие в следующей гонке 2011 года?

— Что будет через три года, я не знаю. Но для себя я не исключаю такой возможности.

— Сейчас вы о чем-то сожалеете?

— Если бы у меня был выбор, я повторил все опять. Я просто огорчен.

— Вы назвали свою яхту «Касатка», почему?

— Мы вступили в кооперацию с Whales and dolphins confederation — организацией, которая поддерживает диких китов. Лого этой компании было единственным на наших парусах. Мы пропагандировали идею защиты океанов, морей и поддержки дикой природы, проводили пресс-конференции, где говорили о важности защиты океанов от выбросов, от шумов, всего, что мешает дикой природе. Везде, где мы были, организовывали русский дом, где детишки слушали лекции, приходили к нам на лодку. Когда молодой пацан из Кейптауна, где по половине города нельзя ходить из соображений безопасности, держит штурвал лодки, которая прошла океан, для него это сильные чувства.

— Планируете каким-то образом участвовать в развитии парусного спорта в России?

— Я хочу организовать детскую школу юнг. Это несложно и не очень дорого.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА, МАКСИМ ВЕРТМАН



ГАЛЕРНАЯ ГАВАНЬ
Стоянка для катеров и яхт



Сегодня мы можем предложить стоянки для Ваших катеров в западном малом гаванце Галерной гавани Васильевского острова. На стоянке имеются следующие услуги: охрана, электричество, вода. Возможно зимнее хранение катеров на берегу.

Информация о наличии мест по телефонам:
+7 (812) 640 17 04, 640 18 04
www.galernaya.com