

Структура себестоимости яхт при постройке

Если вы решились заказать строительство яхты, то, естественно, сразу встают два вопроса – **кто будет строить и во что это обойдется?** Они взаимосвязаны и определяют немалую часть общих затрат. Часть – потому что помимо себестоимости судна на верфи вам придется оплатить налог на роскошь, таможенные сборы как на судно целиком, так и на перемещаемые через границы материалы, оборудование, устройства. Впрочем, это легко проясняемый вопрос, если обратиться к соответствующим специалистам. Гораздо сложнее указанные расходы минимизировать.



Дальше потребуется сориентироваться по строительной стоимости яхты, срокам постройки, графику платежей – поскольку речь идет о привлечении значительных сумм в достаточно короткие сроки. Следует помнить, что своевременное выполнение контракта на строительство возможно только при жестком соблюдении сроков платежей. Задержки платежей чреваты срывом сроков строительства, дополнитель-

ными затратами верфи, а в некоторых случаях приводит к нарушению технологического процесса (строительство яхт обычно привязано к времени года – в декабре яхта на воде никому не нужна). В этой ситуации в первую очередь проигрывает заказчик, да и верфи невыгодно заниматься «долгостроем» – растут накладные и непредвиденные расходы.

Представить себе реальную структуру затрат, не имея опыта постройки

таких судов, практически невозможно. В этой статье делается попытка формализации этой структуры на основе опыта некоторых украинских верфей и работы экспертов. Анализ касается затрат на постройку парусно-моторных и моторных яхт водоизмещающего режима движения.

Приводится относительная структура затрат на постройку парусно-моторной яхты длиной 22 м и моторной яхты длиной 30 м. Все данные



Парусно-моторная яхта «Ностальгия» длиной 22 м

представлены для базовых вариантов судов. Под базовым вариантом понимается судно, готовое к выходу, имеющее все требуемые устройства, необходимое оборудование и обстройку в соответствии с современными представлениями о яхтенных интерьерах и материалах для их исполнения, требованиями классификационных обществ и международных конвенций. В базовом варианте применяются стандартные сертифицированные яхтенные материалы, оборудование, элементы устройств, фурнитура и не присутствуют эксклюзивные изделия и необязательное оборудование. Себестоимость базового варианта не учитывает НДС, налоги и проценты по кредитам.

Очевидно, что для парусно-моторных и моторных яхт структура себестоимости будет различной.

Парусно-моторные яхты

На рис. 1 представлены относительные структуры себестоимости в процентах к себестоимости судна для парусно-моторной яхты (в качестве примера

взята яхта проекта НКИ 102 «Ностальгия») с различными вариантами исполнения корпусных конструкций – легкий сплав, сталь, древесина – по укрупненным позициям. Приведенная информация допускает экстраполяцию в стороны увеличения и уменьшения размеров в диапазоне длин 15–30 м, поскольку указанные позиции зависят непосредственно от объема внутренних помещений судна. Безусловно, это касается яхт с традиционными соотношениями главных размерений. Наиболее независимой из этих позиций является «Оборудование с двигателем», т.к. стоимость ее составляющих существенно зависит от выбранной мощности вспомогательного двигателя (минимальная, стандартная, избыточная), фирмы-производителя двигателя и прочего оборудования. В зависимости от данных факторов диапазон стоимостей может сильно меняться.

Осредненные данные приведены для базового варианта в расчете на ход под двигателем, в водоизмещающем режиме вблизи порога сопротивления. Принималась средняя ценовая

категория оборудования. Следует отметить, что стоимости оборудования при экстраполяции будут изменяться дискретно при переходе от модели к модели, от мощности к мощности в соответствии с типоразмерным рядом, поэтому к оценке данной составляющей себестоимости необходимо подходить наиболее внимательно.

Моторные яхты

На рис. 2 представлена структура себестоимости для моторной яхты длиной 30 м. с вариантами исполнения конструкций из стали и легкого сплава. Так же, как и для парусно-моторных яхт возможна экстраполяция данных в сторону уменьшения и увеличения размеров. Прогнозируемый диапазон экстраполяции по длине – 20–40 м.

Рекомендации потенциальным заказчикам яхт

Понятно, что эта статья написана не для тех, кто яхты строит, а для тех, кто их покупает или хочет заказать. Некоторый опыт общения с заказчиками яхт позволяет сделать обобщения и



Моторная яхта длиной 30 м



Рис. 1. Структура себестоимости постройки парусно-моторной яхты длиной 22 м в трех вариантах исполнения корпуса (красное дерево, алюминий, сталь)

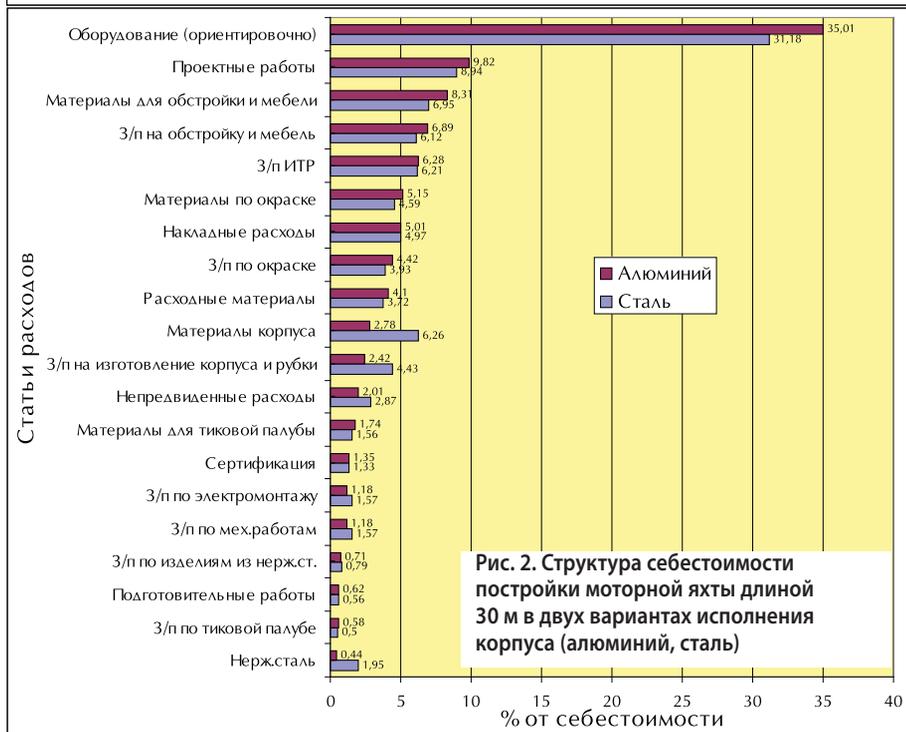


Рис. 2. Структура себестоимости постройки моторной яхты длиной 30 м в двух вариантах исполнения корпуса (алюминий, сталь)

дать конкретные рекомендации, которые, возможно, окажутся полезными.

Минимизация затрат – камень преткновения интересов заказчика и исполнителя, как финансовых, так и личных. Самый сокрушающий довод в пользу доверия профессионалам состоит в том, что потенциальному заказчику никогда не удастся проконтролировать все.

Пример: попробуйте все покупное оборудование приобрести сами. Затраты на переговорный и согласовательный процесс станут исключительно вашей головной болью, и вам это обойдется дорого. Проверить и проконтролировать поставки вы не сможете. Возможна минимизация этих затрат на самой начальной стадии – стадии проектирования. При этом работа проектантов с лихвой окупится теми скидками, которые, хочешь – не хочешь, но предоставляются проектантам и верфям или их посредникам. Цена продукта закладывается в проект. Вот на нем-то не экономьте. Гораздо выгоднее и проще заплатить за минимизацию затрат специалистам, которые имеют устоявшиеся взаимоотношения с поставщиками и изготовителями оборудования.

Ваш проектант не может быть отстранен от реалий. С самого начала работы он должен быть привязан к конкретной верфи, без этой связи ничего хорошего не получится. Совсем не сложно купить имя престижного дизайнера, сложнее обеспечить нормальное взаимодействие тех сил, которые превращают идею в качественный продукт. Зачастую проектанты из Европы дают ограниченный пакет документов, которого недостаточно для постройки

яхты, и в этом случае недостающую документацию приходится разрабатывать верфи. Получить полный пакет документов и чертежей от европейских архитекторов можно, но стоит это неоправданно дорого.

По имеющемуся опыту, оптимальный вариант работы с европейскими КБ следующий: архитектор разрабатывает теоретический чертеж, экстерьер, а наши проектанты занимаются технической документацией и регистровыми документами. В этом случае архитектор присваивает проекту свое имя, заказчик получает «брендовый» дизайн, верфь-строитель – техническую документацию, которая ей необходима и привязана к технологическим возможностям собственного производства. В таком случае в процессе строительства яхты не возникает никаких проблем по поводу сопровождения строительства и решения оперативных вопросов по проектным решениям.

Яхту своей мечты лучше создавать в одном месте – от идеи и до воплощения. Яхтинг – это не игра «в одни ворота» с кредитной карточкой. Не следует забывать, что рядом с ценой стоит безопасность – ваша, ваших близких и знакомых. Не стоит выбирать между минимальными ценами, удобными флагами и действительно добротным судном.

Маленькое послесловие от верфи

Получить заказ на строительство яхты, даже показав собственную верфь с самой лучшей стороны, очень трудно. В первую очередь из-за того, что многие заказчики совершенно не представляют предмета этой статьи – структуры цены. Никакая верфь не станет делиться своими тайнами – ни маленькими, ни большими. Но то, что совершенно ясно для нас, производителей, благодаря приведенной здесь информации становится доступным широкому кругу заинтересованных лиц. Это можно только приветствовать, ведь на одном языке заинтересованным сторонам общаться проще. Нам – строить, вам – покорять моря и океаны!

Владимир Киреев,
директор яхтенной верфи «ФЛАГМАН»

«Самострой» и бюджет

Алексей Даняев

Налоговики не зря относят маломерные суда для личного использования к объектам недвижимости, пусть и формально. Построить себе лодку – это почти то же, что и построить дом: настоящее дело для мужчины, который хочет считать свою жизнь состоявшейся. По этой же причине многие из тех, кто когда-либо занимался строительными работами (кто ж из старшего поколения не бывал в стройотрядах?) полагают, что сделать лодку ничуть не сложнее, чем сгородить сарай или веранду.

На Интернет-форуме «КиЯ» то и дело появляются просьбы наподобие: «У меня есть пачка стального листа (кубометр фанеры, бочка эпоксидной смолы и т.п.); подскажите, как построить катер длиной 12 м». В ответ обычно приходит «холодный душ» мнений более опытных коллег. И дело даже не в незнании построечных технологий и основ конструирования корпуса; начинающие строители часто не в состоянии верно оценить финансовые и временные затраты на все предприятие, в результате по огородам и яхт-клубам гниют недостроенные «монстры». Как показывает практика, и приведенная выше статья судостроителя-профессионала это подтверждает – доля стоимости готового корпуса в структуре общей себестоимости судна составляет лишь около одной трети всех затрат, а то и меньше. Конечно, рабочее время самостройщика не стоит денег, напротив – оно должно приносить удовольствие и радость исполнителю, иначе постройка изначально обречена на неудачу, но это не отменяет выстраданного многими любителями принципа: «метр длины – год работы». При том, что основные затраты труда и денег приходятся не на корпус, а на обстройку и оборудование судна, и чем оно больше и комфортнее – тем больше разница.

Автор в полной мере испытал все радости самостоятельной постройки моторного мини-крейсера из фанеры способом «Сшей и Склейте» («КиЯ» №230, 231) и подтверждает: при возможности работы над судном только во внеурочное время правило «год – метр» абсолютно справедливо. Приведу здесь результаты наблюдений за расходами денег и времени при постройке.

