



ХОРВАТИЯ ЧАРТЕРНАЯ

Уже давно никого не нужно убеждать, что Хорватия – рай для любителей парусного спорта. Сегодня на акватории этой страны базируется более 300 чартерных компаний, белоснежные паруса тысячи яхт украшают воды Адриатики!



Как среди этого многообразия выбрать именно тот парусник, на котором отдых окажется действительно праздником и не обернется «хождением по мукам»?

Об этом мы побеседовали с директором одной из крупных компаний под названием Yachting2000, чей флот насчитывает более 50 корпусов. Прекрасное владение русским языком, сохранившееся у Марины Лимбергер с советских времен, позволило обсудить множество нюансов современного чартера, о которых иногда не позволяет расспросить пресловутый языковой барьер.

– Хорватия приютила на своих берегах сотни чартерных компаний, десятки яхт ежедневно выходят из портов и марин в плавание, тысячи островов адриатического побережья позволяют яхтсменам из года в год прокладывать все новые и новые маршруты, практически не повторяющие пути предыдущих лет. Но это многообразие влечет за собой и вполне реальные проблемы. Одна из главных – информационный прессинг. На голову задумавшего об отдыхе в море сваливается тьма предложений от многочисленных свежее испеченных чартерных агентств. А если к этому прибавить несколько десятков владельцев яхт, «консультирующих» новичков, то можно представить, какое информационное давление оказывается на любого, а тем более неопытного в поисках яхт для путешествий, человека. Так с чего же следует начинать поиск, подбор яхты?

– Вначале вы должны определиться, кто именно предлагает вам яхты в аренду: посредник (агентство) или же чартерная компания, управляющая собственным флотом и имеющая возможность сдавать свои лодки по са-

мой лучшей цене. При бронировании напрямую клиент всегда имеет преимущества.

Кроме того, большое значение имеют возраст, репутация этой компании на чартерном рынке (в Германии и Австрии действуют специальные страховки, Yacht-Pool Financial Security System, которые гарантируют возврат денег клиенту в случае банкротства компании, обладающей этой особой страховкой; кстати, у нас такая есть уже более 10 лет), ну и, разумеется, численность флота, что тоже немаловажно: он не должен быть слишком маленьким (менее 15 яхт) и слишком большим (более 100 яхт).

– Если в Интернете включить поисковые запросы, отфильтровать совсем небольшие или слишком молодые компании, то останется не так много фирм. Ваша компания попадет в их число?

– Кажется, что все началось только вчера, но вот возраст компании уже перевалил за 17 лет, а флот насчитывает более 50 выпелов! Да и выбор у нас солидный: от 9-метровых яхточек на 3–4 человека до 25-метровых катамаранов, позволяющих путешествовать с комфортом по всему миру.

Мы уже многие годы размещаем наши парусные и моторные яхты в двух крупных маринах: в Средней Далмации (Marina Dalmacija недалеко от Задара) и в Шибенике (Marina Mandalina), практически в центре островной Хорватии.

– Конечно, такие масштабы вызывают уважение. Но ведь всё это наверняка красиво только снаружи! Поддержание в работоспособном состоянии такого флота требует серьезного финансирования. И способна ли ваша компания конкурировать с небольшими, но более «практичными» – теми, что легко идут на снижение цены, на всевозможные скидки только для того, чтобы привлечь на свои яхты побольше людей?

– Поверьте, мы уже долго работаем на этом рынке и знаем, «кто есть кто». Почти за каждой лодкой нашего флота стоит владелец. Он, как правило, сам отдыхает на своей яхте минимум несколько недель в сезон и, разумеется, заинтересован, чтобы и во время его отпуска, и во время чартера судно было в отличном состоянии и обеспечивало максимальный комфорт на борту. Мы работаем с владельцем на общую цель – как можно дольше сохранять лодку «молодой и красивой», и наши клиенты это ценят. Поэтому из года в год мы вкладываем немалые средства на содержание и профилактический ремонт флота, а такой подход не позволяет предлагать яхты в чартер по демпинговым ценам. Качественное не может стоить дешево. Наши постоянные клиенты это понимают и возвращаются к нам!

– Немного про акваторию. Почему выбор вашей компании пал именно на Хорватию?

– Конечно, главная причина кроется в уникальности хорватских вод. Огромное количество островов, позволяющих яхтсменам укрыться от непогоды, ровный климат и



продолжительный сезон позволяют выбрать как маршрут, так и его погодную составляющую. К примеру, традиционно в середине лета ветра слабые, а весна и ранняя осень будут прекрасным вариантом для чисто парусных путешествий. Вторая причина – достаточная близость хорватского побережья к границам всех европейских государств. Наша компания, собственно, и вышла на рынок чартерных услуг, предоставляя яхты в аренду жителям Германии, Австрии, Польши, Италии, Франции. Позже среди заказчиков стали появляться и россияне, и белорусы, и украинцы, и литовцы, и латыши. И я очень ценю и люблю всех своих клиентов из бывших республик СССР.

– *Марина, а как происходило формирование флота Yachting2000? Ведь, судя по буклетам и рекламным баннерам, к вам могут обращаться и любители паруса, оплачивающие аренду лодки вскладчину, и достаточно состоятельные граждане – каждый в итоге сможет найти себе яхту, что называется, по душе.*

– Как и большинство чартерных компаний, мы начинали с эксплуатации небольших яхт. Тогда средний размер был от 10 до 16 м (у нас сохранилась в чартере одна из первых наших чартерных лодок Oceanis 393 «Hawk» 2002 г., я ею горжусь и часто показываю нашим клиентам – она в отличном состоянии). Со временем мы стали наращивать флот, приобретать более крупные парусные и моторные яхты. Нам стали доверять и отдавать в управление свои яхты многие владельцы базирующихся в Европе плавсредств.

Ну, разумеется, основной путь увеличения флота – это программа «Яхтинвест». Суть ее заключается в следующем: многие из тех, кто ходил на наших лодках не один год, задумываются о приобретении собственных яхт; мы предлагаем полную программу – от выбора подходящей лодки до успешного старта в составе нашего флота. Благодаря многолетнему сотрудничеству с ведущими евро-

пейскими верфями мы можем обеспечить клиенту лучший из возможных вариантов, чтобы выбранная лодка и ему была по душе, и в чартере имела успех. Мы продаем катамараны Lagoon, яхты Jeanneau, составляющие костяк нашего парусного флота, а более состоятельным людям советуем присмотреться к моторным и парусным катамаранам верфи Sunreef Yachts.

– *И все же, где, в каком месте «бурлит жизнь»?*

– Ну разумеется, самой востребованной все равно оказывается та часть нашего флота, которая состоит из яхт, предоставляемых в самостоятельное управление. Это наиболее хлопотная часть нашей работы: она связана и со стоимостью лодок – они не дешевые, мы практически не держим в эксплуатации яхты старше 10 лет, – и с «неравномерной» квалификацией шкиперов, приходящих к нам порой с минимальным опытом, и с совсем неподготовленными экипажами. Разумеется, если клиент не готов сам управлять лодкой, мы всегда ему предложим взять капитана, и даже те, кто права имеют, зачастую этой возможностью пользуются. Но вскоре опыт приходит, и они сами встают за штурвал. Да, мы доверяем яхты большинству яхтсменов, обладающих международными сертификатами. Но все же ведем свою, внутреннюю оценку возможностей капитанов-любителей, поощряя безаварийные плавания вполне осязаемыми скидками при очередном бронировании. Хотя, если честно, я довольна уровнем квалификации наших клиентов: к нам приходят действительно порядочные и достойные люди, которые уважают лодку и знают, что такое мореплавание, не понаслышке.

А несколько лет назад (с 2009 г. мы зарегистрированы как школа-партнер IYT) Yachting2000 создала собственную школу. Обучая здесь будущих шкиперов по программе международной системы IYT, наши инструкторы дают знания по навигации и морской практике, знакомят

новичков с особенностями акватории, портов и марин Хорватии. Самый популярный курс – это International Bareboat Skipper. Можно за 14 дней получить диплом, но (!) при условии действительно глубокого погружения в изучаемый материал.

– *Какие практические советы вы можете дать любителям паруса для хорошего отдыха? Подскажите пути снижения финансовых затрат и потерь.*

– Надо сказать, большинство рекомендаций давно известны, но в комплексе они часто позволяют выйти в море людям со средним уровнем дохода, взяв яхту по вполне приемлемой цене.

Самое важное, на мой взгляд, – присматривать яхты только в проверенных компаниях с хорошей репутацией. С ними гораздо проще вести финансовые расчеты и организовывать индивидуальный график поэтапной оплаты; там можно получить существенную скидку при раннем бронировании. (Точно так же, к слову, экономию дает заблаговременное приобретение авиабилетов.)

Тщательно принимая яхту, вы сохраните собственные средства и нервы, ведь даже на подготовленной яхте могут найтись недоработки, недоукомплектованность оборудованием, снабжением. Никому не хочется отвечать за чужие проколы.

Ну и, разумеется, вы должны четко понимать, что если вы покупаете лодку по очень низкой цене (с большой скидкой), не стоит потом обижаться на ее состояние и оснащение.

Определенную защиту от затрат при собственных возможных потерях любому экипажу может составить страхование депозита, давно популярное у европейцев. У клиентов из России (и постсоветского пространства) раньше не было такой возможности, но страховые ком-

пании пошли навстречу нашим соотечественникам, и теперь застраховаться может каждый.

Ну и хорошая проработка будущего маршрута позволит часть ночевки провести на якорю, что также даст некоторую экономию.

– *Отдых на яхте – это и движение под парусом, и осмотр новых городов, и просто купание... Есть ли в вашей компании какие-то новинки, дополнительные «фишки» к обычному набору удовольствий?*

– Да, мы стараемся идти в ногу со временем! Во-первых, мы абсолютно не ограничиваем масштабы путешествий наших гостей-заказчиков, часто помогаем организовывать плавания к итальянским берегам, в Грецию, на Корсику и Мальту. Многие лодки нашего флота имеют неограниченный район плавания. Во-вторых, мы организовали прокат различного снаряжения для полноценного отдыха на воде. Самые популярные – это надувные доски с веслом для гребли стоя (SUP) и подводные буксировщики Seabob. А на больших яхтах – гидроциклы. Нет разве что гидросамолетов, но при желании и на гидросамолете можно полетать в Хорватии – такая услуга тоже имеется.

Увы, рассказать в этом небольшом интервью обо всех нюансах работы чартерной компании просто невозможно. Тем не менее сориентировать каждого, кто хотел бы попробовать себя в качестве моряка, кто решил на самостоятельный выбор надежной яхты и готов к долговременным отношениям с серьезными чартерными компаниями, мы постарались. Доброго вам пути, читатели, и попутного ветра! И спасибо за интервью, госпожа Лимбергер!

Беседовал Андрей Федоров



Marina Limberger
Yachting 2000
Am Steinberg 8
A-4112 St. Gotthard/Linz
Tel. + 43 664 513 52 18
www.yachting2000.ru