



# 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!



**К** среди этого многообразия выбрать именно тот парусник, на котором отдыхок жется действительно приятно 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 вопросов современного чартера, о которых иногда не позволяет спросить пресловутый языковой барьер.

– Хорватия приняла 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 задумавшегося 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?

– Вы четко должны определиться, кто именно предлгает вам яхты в аренду: посредник (агентство) или же чартерная компания, управляющая собственным флотом и имеющая возможность сдать свои лодки по своей лучшей цене. При бронировании напрямую клиент всегда имеет преимущество. Кроме того, большое значение имеют возраст, репутация этой компании на чартерном рынке (в Германии и Австрии действуют специальные стриховки, Yacht-Pool Financial Security System, которые гарантируют возврат денег клиенту в случае банкротства компании, обладающей этой особой стриховкой; кстати, у нас 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 возраст компании уже перевалил за 17 лет, флот насчитывает более 50 вымпелов! Достижения и выбор у нас солидный: от 9-метровых яхточек на 3–4 человека до 25-метровых катмаренов, позволяющих путешествовать с комфортом по всему миру.

Мы уже многие годы предлагаем немецкие 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?

– 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?

– 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?

– 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?

– 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?

– 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?

– 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?

– 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 к м ршрут, т к и его погодную состоятельную. К примеру, традиционно в середине лет ветр слабее, весной и осенью будут прекрасны в ритом для чисто русских путешествий. Вторая причина – дост точная близость хорватского побережья к границам всех европейских государств. Наш компания, собственно, и вышла на рынок ч ртерных услуг, предоставляя яхты в аренду жителям Германии, Австрии, Польши, Италии, Франции. Позже среди эмигрантов 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.

– К сожалению большинство ч ртерных компаний, мы начинали с эксплуатации небольших яхт. Тогда средний размер был от 10 до 16 м (у нас сохранился в ч ртере один из первых наших ч ртерных лодок Oceanis 393 «Hawk» 2002 г., я ею горжусь и часто пользуюсь своим клиентом – он в отличном состоянии). Со временем мы стали наращивать флот, приобрели более крупные русские и моторные яхты. Нам стали доверять и отдавать управление свои яхты многие владельцы бизнесов в Европе посредством.

Ну, конечно, основной путь увеличения флота – это программа «Яхтинвест». Суть ее заключается в следующем: многие из тех, кто ходил на своих 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 выбрать яхту и ему было по душе, и в ч ртере имел успех. Мы предлагаем русские Lagoon, яхты Jeanneau, состоятельные клиенты нашего русского флота, более состоятельным людям советуем присмотреться к моторным и русским катерам от верфи Sunreef Yachts.

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

– Ну конечно, с мой востребованной все время остается ч ртерный флот, который состоит из яхт, предоставляемых с максимальным уровнем упрвления. Это и более хлопотная ч ртерная боты: он связан и со стоимостью лодок – они не дешевые, мы практически не держим в эксплуатации яхты старше 10 лет, – и с «непривычной» квалификацией шкиперов, приходящих к нам порой с минимальным опытом, и с совсем неподготовленными экипажами. Конечно, если клиент не готов сам управлять лодкой, мы всегда ему предложим взять капитана, и даже те, кто привнесут эту возможность пользуются. Но вскоре опыт приходит, и они с нами выступают за штурвалом. Да, мы доверяем яхты большинству яхтсменов, обладающих международными сертификатами. Но все же ведем свою, внутреннюю оценку возможностей капитанов-любителей, поощряя безбарьерные планы в плане вполне осязаемыми скидками при очередном бронировании. Хотя, если честно, я доволен 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 партнер IYT) Yachting2000 создал собственную школу. Обучаю здесь будущих шкиперов по программе международной системы IYT, наши инструкторы дают знания по навигации и морской практике, знают

новичков с особенностями в теории, портов и маршрутов Хорватии. С нашей популярный курс – это International Bareboat Skipper. Можно за 14 дней получить диплом, но (!) при условии действительно глубокого погружения в изучаемые материалы.

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

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

С моей точки зрения, на мой взгляд, – присмотритесь к яхтам только в проверенных компаниях с хорошей репутацией. С ними гораздо проще вести финансовые расчеты и организовать индивидуальный график оплаты; так можно получить существенную скидку при бронировании. (Точно так же, к слову, экономия идет заблаговременное приобретение авиабилетов.)

Тщательно выбирая яхту, вы сохраните собственные средства и нервы, ведь даже на подготовленной яхте могут возникнуть недоработки, недокомплектованность оборудования, сбоем. Никому не хочется отвечать за чужие проколы.

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

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

пании пошли на встречу нашим соотечественникам, и теперь страховаться может каждый.

Ну и хорошо, что пропуск будущего маршрута позволит часть ночевки провести на яхте, что так же 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 маршрут путешествия наших гостей – эмигрантов, что так помог им организовать планы в Италии, Греции, на Корсику и Мальту. Многие лодки нашего флота имеют неограниченный радиус действия. Во-вторых, мы организуем для каждого гостя индивидуальный отдых 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 гидромолотов, но при желании и гидромолете можно полетать в Хорватии – так же услуг тоже имеется.

Увы, конечно, в этом небольшом интервью обо всех нюансах ч ртерной компании просто невозможно. Тем не менее ориентируйтесь на то, кто хотел бы попробовать себя в качестве моряка, кто решил на серьезный выбор надежной яхты и готов к долгосрочным отношениям с серьезными ч ртерными компаниями, мы поспешим. Добро пожаловать на наши маршруты, 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