



## ТЕРРИТОРИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

*Развитие инфраструктуры обслуживания яхт и катеров, стоянки, заправки, сервис — эти вопросы волнуют практически всех владельцев судов. Какие изменения ждут нас в связи с открытием внутренних водных путей? Об этом мы беседуем с Дмитрием Филипповым, генеральным директором Московского Яхтенного Порта, давним партнером и другом нашего журнала.*

— Московский Яхтенный Порт, Хлебниковский машиностроительно-судоремонтный завод, Яхт-клуб МРП... Человек, не знакомый близко с московской береговой инфраструктурой, точно запутается в обилии названий, тем более что все упомянутые предприятия оказывают очень похожий спектр услуг. Давайте разберемся — что есть что.

— Хлебниковский машиностроительно-судоремонтный завод — это старейшее (с 1937 г.) речное судоремонтное предприятие на акватории канала им.Москвы, выросшее из судоремонтных мастерских в машиностроительно-судоремонтный завод, который специализировался на строительстве и ремонте крупных речных судов и судовом машиностроении. С развалом Советского Союза масса предприятий изменила свой профиль, и наше не стало исключением. Из всего спек-

тра деятельности востребованным остался лишь ремонт маломерных судов. Однако территория и акватория как нельзя лучше подходили для обслуживания флота, и совместно с Московским Речным Пароходством в 2000 году было принято решение по их модернизации и созданию Яхт-клуба МРП. Уже к 2004 году строительство было закончено, и вместо необустроенной территории возник современный яхт-клуб. На сегодня Яхт-клуб МРП является самым большим в России: 10

современных причалов, полная инфраструктура для стоянки 250 судов разных размеров и водоизмещения. Но развитие не ограничилось только созданием собственного яхт-клуба. На территории, принадлежащей заводу, начали создаваться предприятия по техническому обслуживанию судов, сервисные службы. Будучи самостоятельными, все они нацелены на оказание качественных услуг судовладельцам. Так возник Московский Яхтенный Порт — структура, объединяющая в своем составе и на своей территории более 20 специализированных компаний, которые готовы выполнить практически весь спектр работ по обслуживанию судов длиной до 130 м. Московский Яхтенный Порт не юридическое лицо — это бренд, принадлежащий Хлебниковскому машиностроительно-судоремонтному заводу, бренд, объединивший все предприятия, находящиеся на нашей территории.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее, что же такое Московский Яхтенный Порт сегодня. Какие услуги может получить судовладелец в вашем Порту?

— Как я уже сказал, центром Московского Яхтенного Порта является Яхт-клуб МРП, обеспечивающий современную стоянку судов, их спуск, подъем и хранение. Мы постоянно развиваем и модернизируем его инфраструктуру для обеспечения наших клиентов всем необходимым сервисом. Приобретены самый большой в России яхтенный кран грузоподъемностью 160 т и лодочный транспортер для перемещения судов по территории. Теперь владельцы даже самых больших яхт, стоящих в нашем яхт-клубе, не испытывают никаких проблем с подъемом и спуском.

В следующем году мы вводим в эксплуатацию теплый эллинг общей площадью 5700 м<sup>2</sup> для зимнего хранения яхт и катеров. В новом ангаре будет стационарная система пожаротушения, он будет отапливаться от городских тепловых сетей.

Помимо этого, каждый год обустриваются новые площадки для стоянки судов, строятся дополнительные пирсы на воде, ремонтируются здания и дороги, модернизируются системы безопасности, внедряются новые системы коммуникаций и сервиса для клиентов.

Растет также число наших постоянных партнеров. Порт собрал на своей территории предприятия, оказывающие услуги владельцам маломерных судов. Придя к нам на лодке или доставив ее по суше, вы получите полный спектр услуг, в том числе и ремонт любой сложности, будь то корпус, двигатель или интерьер, а также мойку, чистку, пошив тентов и так далее. В Порту работает лицензированная заправка катеров и яхт тремя видами топлива (ДТ, 92-й и 95-й бензин), а также водой. Осуществляется сбор фекальных вод с катеров и яхт.

На территории, которую по праву называют «территорией профессионалов», работают более 30 компаний-партнеров, в том числе «М-Круизер Моторс», «Катер-Сервис», «Юнисейл», «Док-Сервис», «Автопик», «Мостурфлот», «IGC-Magine». Также функционируют офисы продаж известных яхтенных брендов: «Timmerman», «Azimut», «Princess», «Galeon», «Galia», «Beneteau» и других.

Не забываем мы и об инфраструктуре отдыха. Недавно обустроили территорию



мыса «Стрелка», на которой теперь проводим выставки, презентации, устраиваем корпоративные мероприятия, банкеты, свадьбы. В этом живописном зеленом уголке со спортивными и детскими площадками члены клуба могут отдохнуть на свежем воздухе. Большая крытая веранда — отличное место для проведения различных праздников и торжеств.

— Какая, на ваш взгляд, ситуация сейчас сложилась в столь редком и специфичном для многих потребителей сегменте — яхты, катера и все, что с этим связано?

— Сегмент сложный и, как вы правильно отметили, специфичный. Многое зависит от состояния социальных слоев населения и нашей страны в целом. Яхта, в отличие от автомобиля, который все же превратился из роскоши в средство передвижения, так и осталась роскошью.

Начиная с 2004 года дела обстояли очень хорошо, весь яхтенный рынок динамично развивался и процветал. После, когда экономическая ситуация в стране стала резко ухудшаться, ровно такая же участь постигла и сегмент яхт и катеров, который сначала, как и экономика страны, рухнул и ушел в стагнацию. И когда в кризисные времена у людей возникли проблемы, то, естественно, по цепочке возникли сложности и у предприятий инфраструктуры обслуживания судов.

С экономическим подъемом в стране, после 2009 года, дела пошли лучше, но былой ди-



намики уже не наблюдается. Все изменилось: и люди, которые работают в этом бизнесе, и потребители, для которых мы существуем в принципе. Нам, как и всем, пришлось замедлить темпы развития, провести реструктуризацию и адаптироваться к условиям рынка, спроса и предложения. Сейчас появилась тенденция к восстановлению.

Что касается продаж, могу сказать, что новые лодки в этом году продаются лучше, чем в прошлом, однако не в тех количествах, как в докризисные годы. Из-за высоких таможенных пошлин, короткого навигационного периода, цен на стоянку, неразвитой инфраструктуры россияне все чаще оставляют лодки за границей, не ввозя их на нашу территорию. Вторичный же рынок продаж в этом году был достаточно активным.

*— На вашей территории проходит ярмарка яхт и катеров. Как часто вы проводите такие мероприятия и какова их цель?*

— Как я уже говорил ранее, нам интересны направления деятельности, связанные с бизнесом на воде. Мы определили, что для продаж катеров и яхт на вторичном рынке (брокеража) нет ни одной площадки на воде и суше, где покупатель мог бы в одном месте найти для себя лодку любого размера, комплектации и бренда. Вторичный рынок маломерного флота открывает много возмож-

ностей для его участников, так как стоимость бывшего в употреблении судна намного ниже нового и позволяет многим представителям среднего уровня дохода стать капитанами катера или яхты.

В недалеком прошлом мы были партнерами и организаторами Московского фестиваля яхт. После кризиса 2008 года мы остались только партнерами этого ежегодного события. Мы имеем опыт организации таких мероприятий и провели анализ выставок на воде и суше, в которых сами не раз принимали участие. Один из акционеров предложил организовать свою ярмарку, тем более, что у нас для этого есть все условия. Инфраструктура, огромное количество клиентов и профильных компаний, находящихся на нашей территории, и, конечно, увеличивающийся спрос среди покупателей на вторичном рынке водной техники — все это привело к тому, что уже два года мы проводим ярмарку катеров и яхт. В результате на нашей территории создана постоянно действующая площадка



продажи маломерных судов как на воде, так и на суше, и любой из покупателей или продавцов круглый год может осуществлять куплю-продажу через данную площадку.

Зимой площадка продаж работает и в крытом холодном эллинге, после ввода теплого эллинга он также будет использоваться под выставку-продажу.

Сама же ярмарка яхт и катеров для нас как участников рынка — это реклама и дополнительный приток клиентов на нашу территорию, и, соответственно, дополнительный доход для нас и наших партнеров. В то же время ярмарка помогает всем желающим узнать, что же такое катер или яхта, где и как можно отдохнуть с их помощью на воде недалеко от Москвы, любой может посмотреть, что есть в продаже, сколько стоит, опробовать на воде и подобрать для себя нужный тип и модель судна по оптимальной стоимости, поторгаться и при желании оформить покупку.

*— Кого вы считаете своими основными конкурентами? Насколько серьезна конкурентная борьба в Москве? В чем сильные стороны Московского Яхтенного Порта?*

— Конкуренция жесткая, и поэтому каждый клиент важен. В нашей акватории цены практически одинаковые. В клубах, находящихся ближе к центру Москвы, — примерно в 2 раза дороже. У каждого яхт-клуба есть своя «изюминка»: у кого-то развлечения, у кого-то статусность, у кого-то хороший ресторан. У нас же — полноценная техническая марина, это наша специфика. В центре Москвы техническое обеспечение судов гораздо менее развито.

Я считаю, что наши сильные стороны, кроме нашей специфики, это также тишина и спокойствие на территории, внимание и личное, персональное отношение к каждому клиенту.

*— Что должно измениться в инфраструктуре для яхт в нашей стране в связи с открытием внутренних водных путей для судов под иностранными флагами? Что предполагается изменить в вашем Порту, если это, конечно, необходимо?*

— Открытие внутренних водных путей — это, конечно, большой шаг. Однако для того, чтобы в нашу страну массово стали прихо-

дить иностранные туристы на своих судах, этого мало. Необходимо, чтобы развивалась инфраструктура, и не только в Москве, Петербурге и некоторых других крупных городах. Сегодня любая лодка, которая захочет прийти, например, до Москвы или до Нижнего Новгорода, неизбежно столкнется со множеством трудностей. По пути отсутствуют оборудованные стоянки, негде осуществить бункеровку судна топливом и водой, нет специальных карт для яхтсменов, зачастую негде даже поест.

Наш Порт готов предложить как российским, так и иностранным туристам практически весь спектр услуг на современном уровне. По крайней мере, в части того, что касается стоянки, технического обслуживания, бункеровки всеми видами топлива и водой, приема подсланиевых вод. Для яхтсменов из других регионов и из-за рубежа мы планируем развивать направление, связанное с туризмом: экскурсионные программы, билеты в театры и на концерты. Ведь один из наших партнеров — Московское Речное Пароходство — имеет огромный опыт работы в этом направлении.

*— В Интернете есть публикации о хищении яхты с вашей территории. Думаю, было бы неправильным обойти этот вопрос. Неужели яхта пользуется спросом у грабителей и ее можно украсть? Как часто такие инциденты происходят и с чем это связано?*

— Не совсем корректная постановка вопроса. С нашей территории никто яхту не воровал. Да, я, конечно, читал статью в Ин-



тернете, сочиненную клиентом нашего партнера ООО «Водный мир». Инцидент имел место быть, и хочу прокомментировать его коротко и по существу. Все, кто к нам приезжал хоть раз, прекрасно знают, что попасть на территорию, а тем более вывезти имущество без специальных процедур практически невозможно. У нас хорошая охрана, система видеонаблюдения, пропускной режим. Это может случиться только при условии, что сам владелец судна дает на это разрешение, что и произошло. То есть, лодку не украли с территории, а вывезли по распоряжению владельца. От мошенничества никто не застрахован,

и это может произойти с каждым. Чтобы избежать этого, надо обдумывать и взвешивать свои действия, осознанно принимать решения относительно своего имущества и того, что с ним связано, не скупиться потратить на это время и дополнительные средства, а не обвинять других в своих ошибках и упущениях. Клиенту предоставили всю необходимую информацию и сообщили о рисках, мы не вправе принимать за него решения и распоряжаться его имуществом. По факту мошеннических действий возбуждено уголовное дело. И поэтому о подробностях мы можем говорить только после того, как будет вынесено судебное решение.

Мы благодарим Дмитрия Александровича за интересную беседу и желаем Московскому Яхтенному Порту успехов и дальнейшего развития. В следующих номерах мы продолжим рассказ о том, как видят развитие инфраструктуры руководители других крупных яхт-клубов и яхтенных портов нашей страны. ❖



МОСКОВСКИЙ  
ЯХТЕННЫЙ ПОРТ

www.mrport.ru