



ИСПАНСКИЙ ОПТИМИЗМ

Лежащая на другом конце Евразии теплая и солнечная Испания стала для многих наших соотечественников «второй родиной» – уже не только олигархи, но и граждане поскромнее обзаводятся в этой стране недвижимостью, работой, стоянками для своих судов, ну а уж отдыхающих российских курортников в этом благословенном краю – не счесть. По этой причине мы решили взять небольшое интервью у руководителя одного из ведущих испанских яхтенных журналов «Navegar» Эрика Тарреса, чтобы узнать самим и рассказать читателям, как делается яхтенная журналистика в Испании.

Эрик, добрый день! Вот уже два года, как мы регулярно встречаемся с тобой на различных тестах, гонках и выставках практически во всех известных европейских яхтенных местах – от Кауса до Кальяри. Пора, как говорят у нас в России, начать «дружить домами», то есть журналами.

– С удовольствием!

– Для начала представь, пожалуйста, нашим читателям свое издание.

– Журнал называется «Navegar», он входит составной частью в европейское издательство «Motorpress Group», один из крупнейших медийных холдингов мира. Мы являемся, если так можно выразиться, общетехническим информационным изданием, посвященным моторным и парусным судам и, разумеется, плаванию на них. Сегодня мы – второй по популярности яхтенный журнал в Испании, наш ежемесячный тираж составляет около 12 тыс. экземпляров. Всего сейчас в стране – порядка 10 таких журналов, так что это – уже поделенный и хорошо насыщенный рынок, на котором, как сам понимаешь, довольно сложно расти и развиваться. Команда у нас небольшая – всего трое штатных пишущих сотрудников (правда, на журнал практически на постоянной основе работают более десятка профессиональных журналистов-фрилансеров из различных уголков Испании). К ним следует добавить коммерческий отдел (два человека) и одного управляющего. С нами на удаленном доступе работают бухгалтер из Мадрида (мы располо-

жены в Барселоне) и арт-студия, в которой – три человека. Вопросы подписки и доставки всех изданий централизованно решаются издательским домом, сотрудников, занимающихся этими вопросами, я в расчет не беру.

– У нас немного не так (больше пишущих сотрудников в штате, намного меньше фрилансеров, мы больше делаем своими силами), но в целом – очень похоже.

– В эпоху кризиса нам пришлось отказать от услуг многих внештатных корреспондентов и увеличить объем работы, выполняемой собственными силами. Но это – отдельная тема. Еще у нас есть веб-сайт www.navegar.es, на котором мы размещаем в основном короткие заметки, объявления, выкладываем видеосъемку с гонок и тестов и сами тесты. Никаких продаж новых или подержанных судов через свой сайт, как это делают некоторые издания, не практикуем.

– И кем ты являешься в своем издании?

– Я – директор, но по твоей терминологии правильнее будет именовать меня главным редактором журнала и одновременно сайта Navegar.es. Фактически совмещаю функции директора и главного редактора, поскольку сам отвечаю за бюджет журнала, его наполнение и расход.

– Обрисуй, пожалуйста, «лицо», если так можно выразиться, твоего издания. Что оно представляет читателю, что является мейнстримом на его страницах?

– Главная часть каждого номера, его ударная тема – большой редакционный тест, или «супertest», как мы его называем. Он один такой на номер: девять полос фотографий и редакционного отчета об испытаниях лодки, которые мы проводим довольно тщательно, ну, впрочем, ты сам был свидетелем. Там же содержится масса подробной технической информации о судне. Тесты, как ты заметил, я провожу только сам – это важный момент, он касается и технической части, и коммуникации с читателями и индустрией. Они привыкают именно к твоей форме изложения, воспринимают именно твой взгляд на вещи и доверяют именно твоим словам. (Впрочем, в коротких тестах мне помогает коллега Диего – я ведь попросту физически не могу быть везде и всюду.) Сообщаем о новинках индустрии, публикуем результаты тестов (они сравнительно короткие), даем репортажи с гонок, берем интервью, много пишем о классических судах, морских традициях и морской культуре. В основном же мы фокусируем свое внимание на тестах, гонках и интервью с известными яхтсменами – это три наших главных кита.

– А как можно было бы описать типичного испанского судовладельца? И заодно типичного читателя журнала?

– Я тебя, наверное, разочарую. Средний испанец не имеет ничего общего с парусом, подавляющее большинство людей владеют моторными судами. Но зато те испанцы, кто ходят под парусами, – исключительно квали-



всех особенностях ее поведения. Мы никогда не скрываем фотографии неудачных конструктивных решений, не прячем недостатки. То же самое касается случайных поломок и дефектов какого-либо из комплектующих узлов производства третьих фирм. Мы не можем лгать, мы должны быть самыми точными, объективными, за что нас и уважают! Этот путь поддерживает моя компания, хотя

это порой приносит нам проблемы и неприятности.

– *Нам это тоже знакомо.*

– Временами верфи согласны с нашей оценкой и регулярно ссылаются на нее. Но периодически мы испытываем серьезное давление с их стороны, так как они полностью или частично с нами не согласны и желают компенсации в том или ином виде. Главное же для нас – тот вывод, который для себя сделает читатель. И я с гордостью должен сказать, что очень часто читатели спрашивают нашего совета по выбору той или иной лодки. Это очень хороший знак!

– *Конечно же.*

– Все тесты я начинаю со сбора и чтения информации об интересующей журнал лодке. Иногда приглашения приходят с верфей, иногда мы сами выбираем значимые для нас суда. Обязательно беседую с дистрибьютором и иногда с сотрудниками верфи для того, чтобы уточнить некоторые мелочи, относительно которых я могу быть не вполне уверен. Все наши супертесты обязательно снимаю на видео! И в журнальной статье всегда есть ссылка с указанием на то, что видеозапись теста можно посмотреть на нашем сайте Navegar.es. Некоторые яхтенные верфи сами дают своим клиентам ссылки на видеозаписи нашего сайта, и это, признаюсь, здорово помогает им продвигать свой товар.

– *Раз уж речь зашла о веб-сайте, то каким ты видишь стратегию его развития для своего журнала? Кстати, кто отвечает за его работу и наполнение?*

– Отвечаю я, разумеется, какие-то технические работы ведут сторонние люди по контракту. Наша стратегия заключается в следующем: сайт не должен быть копией или просто визитной карточкой журнала, не должен копировать или дублировать его. Например, мы никогда не выкладываем статьи в формате PDF из текущего номера, зачем? Кто хочет читать журнал, пусть его покупает. Navegar.es мы видим как самостоятельный динамично развивающийся медиа-продукт, наполняемый оперативной информацией, видеосъемками, читательскими конкурсами и прочими вещами, касающимися лодок и отдыха на воде. Существует и раздел всяких курьезов. Мы постоянно разыскиваем свежую информацию и вывешиваем ее на сайте, в этом нам помогает очень большое сообщество наших фанов из социальной Интернет-сети Facebook – ну, ты сам все видел. Должен признаться, что «Navegar» – единственный яхтенный журнал в Испании, имеющий свой независимый сайт и команду фанов.

– *И в этом наши издания похожи! Только «команда фанов» у нас существует в собственной веб-конференции – Facebook пока не слишком популярна в России, а когда мы создавали свой Интернет-форум, ее и вовсе еще не существовало.*

– Да, сайт помогает держать читателей в курсе всех актуальных событий и продвигать каждый свежий номер журнала.

– *А как кризис коснулся яхтенной индустрии Испании?*

– Испанский яхтенный рынок практически рухнул. Падение продаж новых судов составило почти 60%, подержанных – около 40%. Думаю, что и эти цифры слишком оптимистичны. Ряд верфей даже предлагает новые лодки дешевле подержанных – лишь бы как-то поддерживать производство. Увы, но наше центральное правительство абсолютно не понимает значимости этого сегмента экономики для страны в целом. Ни разу ни в одном выступлении официальных лиц никто не касался проблем яхтенного рынка, поскольку все эти популисты уверены, что проблемы яхтенной индустрии касаются исключительно богатых людей. Они абсолютно не в курсе дела!

– *А как журнал перенес кризис?*

фицированные яхтсмены. Это классные мореходы! Так что у нас тут два отдельных рынка, несмешивающихся между собой, как вода и масло.

– *У нас примерно так же...*

– Если же говорить о нашем читателе, то их тоже два типа: одни мечтают притопить посильнее сектора газа своих «Volvo Penta», другие представляют себя идущими под парусами вокруг света. Кстати, вот этим последним журнал не в последнюю очередь обязан популярностью своего раздела, описывающего чартерные плавания, саму индустрию чартера и все, что с ней связано.

Должен сказать, что наша редакционная философия такова: мы думаем о существенных на море вещах, вместо того чтобы быть лояльными к рекламодателям. Люди это знают. Факт – мы пишем для читателей, а не для клиентов (кем бы они ни были), в отличие от многих наших конкурентов.

– *Да, и это похоже на наш редакционный подход.*

– Рад, что у нас совпадают взгляды на столь важную проблему!

– *Как вы подходите к тестам? Насколько их выводы реалистичны и объективны?*

– Наши тесты – одни из самых уважаемых и востребованных в Испании, и мы с гордостью говорим об этом верфям. В то же время должен сказать, что уже проведенный тест не будет опубликован, если лодка не была полноценно подготовлена к тесту и я не смог получить достоверной информации обо

– Удар был очень сильным. Подписка и розничные продажи упали на 40%, доходы от рекламы сократились на 50%. То, что происходит у нас, я могу назвать одним словом – кошмар. К счастью, в редакции работают только трое пишущих сотрудников, так что проблемы сокращения зарплаты для них удалось избежать. А вот бюджет для фрилансеров уменьшился более чем наполовину, так что теперь мы вынуждены все больший объем письменной работы делать своими силами.

– Ну, фактически зарплата снизилась, раз за те же деньги приходится выполнять больший объем, так?

– Можно и так сказать, и должен заметить, что отказ от услуг фрилансеров дался нам очень тяжело. Кроме того, для меня как для директора тяжелой обязанностью стали разговоры с внештатниками, которым я был вынужден объяснять, что в связи с кризисом мы не нуждаемся больше в их услугах. Ведь некоторым из них регулярное сотрудничество с журналом стабильно приносило неплохие деньги, а кое-кого поддерживало на плаву. Думаю, все это просто обьязано скоро кончиться, потому что быть хуже уже просто не может. Я очень устал от всего этого кошмара, но как директор обязан продемонстрировать оптимизм.

– Спасибо, Эрик! На этой оптимистичной ноте мы и прощаемся...

Беседу вел **Артур Гроховский**

**ПРОИЗВОДСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ЛОДОК И КАТЕРОВ
ИЗ СТЕКЛОПЛАСТИКА**

На данный момент верфь "7 футов"
имеет модельный ряд лодок
от 2.7 м до 7.0 м

ФУТОВ Вологодская область, г. Черноголовка
т/ф: (8202) 69 14 92
+7 931 259 78 45
www.futov07@mail.ru www.f35.ru

Василий Галенко

Фото с сайта покорительницы Индийского океана



САРА ОУТЕН: от Австралии до Африки на веслах

Чувство одиночества и безмерное желание скорее прибиться к берегу охватили меня, когда я в одиночку пересекал Белое море. Было это лет тридцать назад. Женщина же, совершающая одиночное океанское плавание, не может не вызывать восхищение. Первой в одиночку преодолела Атлантику на веслах американка Тори Марден.

После 80 дней плавания она откровенно сказала: «С этого дня пересекать Атлантику буду только на самолете... В лодке океан рядом, под рукой, и днем и ночью, изо дня в день, солёный и непостижимый – это ли не пытка...»

Впервые женщина, правда в компании с другом, оказалась в океане за веслами еще в 1972 г. Это была несравненная британка Сильвия Кук. Всего сейчас таких мужественных представительниц женского пола, гребущих в океане в компании друзей, мужей, подруг, дочерей, сыновей, почти три десятка, а вот отважных одиночек было всего семь. Это до 1 апреля 2009 г., когда из австралийского Фримантла англичанка Сара Оутен вышла в Индийский океан, чтобы на веслах преодолеть шесть тысяч километров до о. Маврикий. Она стала восьмой женщиной-одиночкой и первой, покорившей это безмерно жаркое, наполненное штормами и акулами величественное, угрюмое и смертельно опасное пространство.

Девятнадцатилетняя студентка Оксфорда Сара Оутен с 2004 г. участвует в гребных марафонах на реке Темзе, и не

только здесь. В багаже Сары – и рейс на мини-яхте вокруг Британии, и пересечение Атлантики с запада на восток, и гребля вокруг Канарских островов и у побережья Шотландии. Ее влечет океан. Однажды жажда приключений переросла в твердое решение совершить плавание в память о скончавшемся отце. С этой целью она решила на веслах в одиночку пройти без так называемой запланированной поддержки от Австралии до Африки. Помимо этого она ищет спонсоров для создания фонда, который помог бы страдающим артритом – тоже в память об отце.

По окончании Оксфорда Сара стала преподавать биологию и целенаправленно готовится к гребле в Индийском океане, в том числе к гонке 11 лодок по нему, организованной компанией «Woodvale Challenge Ltd», но независимо