

# МОСКВА ВЫСТАВОЧНАЯ

*Посетитель уже привык к тому, что традиционно весной в Москве проводится бот-шоу, но в этом году он был явно обескуражен и сбит с толку: столичная лодочная выставка, которая была крупнейшей в стране, оказалась разбита на две площадки, а сроки проведения и тематика – идентичными. Вот уж, воистину, умом Россию не понять! То, что невозможно даже представить себе в Лондоне или Дюссельдорфе, реально состоялось в Москве. Стремительно растущий российский рынок, который вызывает настоящую золотую лихорадку многих зарубежных производителей, до предела обострил и конкуренцию в выставочном бизнесе.*

## Лодки на Пресне

В Экспоцентре на Красной Пресне, где на протяжении двенадцати лет проводилась Московская бот-шоу «Катера и яхты» (MIBS), на этот раз дебютировала весенняя выставка «Катера и лодки», организованная компанией «IFA» совместно с ассоциацией дилеров «Маяк».

Характерной особенностью этой выставки стало присутствие трех крупных торговых компаний, демонстрировавших известные мировые бренды катерной и яхтенной индустрии из наиболее

крупного сегмента рынка. Учитывая любовь новой российской буржуазии к звонким именам и маркам, они во всей красе представили такие бренды, как «Sunseeker», «Fairlane», «Sea Ray», а одна из крупнейших в России компания «Буревестник групп» на одном из своих трех стендов демонстрировала имиджевый джентльменский набор агента «007»: суперскоростной снаряд «Cigarette 46 Rider XP» и роскошный автомобиль «Aston Martin». На этой тенденции мы остановимся чуть ниже. Другая крупная компания

«Адмирал маркет марин», кроме катеров премиум-сегмента показала целую линейку мотолодок «Silver» питерской компании «Yachting Russia», дилером которой она является. Эти мотолодки, как пояснил нам заместитель директора «Адмирала» Юрий Котов, пользуются устойчивым спросом, причем с каждым годом интерес у зажиточного слоя покупателей перемещается ко все более крупным и комфортабельным моделям.

Наличие этой тенденции и в старшем сегменте судов, как моторных, так



и парусных, подтвердил нам владелец другой крупной компании — «Мореман» — Александр Маркаров. На примере одного из самых его успешных брендов — лодок «Vavaria», которые также занимали один из центральных стендов выставки — хорошо заметно, что интерес покупателей переместился из разряда 30-футовых лодок к 40-футовым. Прогнозируемый еще в прошлом году рост продаж на 40–50% полностью подтвердился, а вот в географии произошли коренные перемены: если четыре-пять лет назад каждые семь из десяти лодок покупались москвичами, то сегодня региональные продажи резко возросли. Восемь-девять лодок из десяти уходит за пределы Москвы: в европейскую часть, особенно в бассейн Волги — Самару, Нижний Новгород, на Северо-Запад, в первую очередь в Санкт-Петербург, Сибирь и даже на Дальний Восток. Соотношение моторных и парусных яхт теперь 50:50, причем ходить на катерах даже почти при полном отсутствии необходимой инфраструктуры стараются все же больше в России, а вот парусную лодку многие предпочитают держать за рубежом.

Один из ведущих на российском рынке моторных брендов «Mercury»

представляла московская компания «Аквадрайв». На ее стенде была выставлена и новая катер фирмы «Uttern», дилером которой она также является. У редакции есть договоренность провести предстоящим летом тест этой интересной семейной лодки.

Из оборудования для береговой инфраструктуры наше внимание привлекла подъемно-парковочная система американской компании «Sunstream». Она позволяет не только сохранить корпус чистым и сухим при длительном хранении на воде, но и уберечь его от повреждения при волнении или больших колебаниях воды, а также транспортировать лодку в поднятом состоянии по воде на небольшие расстояния.

Если говорить об этой выставке в целом, то, на наш взгляд, событие получилось несколько камерным. Несмотря на «раскрученное» место, массовый посетитель все же не пошел. По статистике, выставку за четыре дня посетило около 7 тыс. чел. Расчет на большое количество экспонентов тоже не совсем оправдался: из двух арендованных павильонов Экспоцентра был задействован только один. Некоторые участники, боясь пропустить своего «Абрамовича» (по образному выражению одного из

участников нашего Интернет-форума), вынуждены были дублировать стенды на двух площадках.

Мы попросили прокомментировать сложившуюся ситуацию координатора проекта от «IFA» Юлию Трушкину. Она сообщила, что подобное положение организаторы оценивают положительно, и на этот шаг шли сознательно. Одной из причин она назвала нежелание некоторых экспонентов находиться на одной площадке со своими близкими конкурентами, а второй весомой причиной стало стремление повлиять на цены на выставочную площадку, которые в Москве много выше мировых. Со вторым доводом, действительно, можно согласиться, так как, например, на MIBS цены в последние дни перед началом бот-шоу были значительно снижены (называют цифры вплоть до 170 евро за 1 м<sup>2</sup>).

На будущий год, как считает Юлия Трушкина, количество экспонентов вырастет, выставка на Пресне станет более популярной, и потому уходить с этой площадки и отказываться от сроков ее проведения они не намерены. В заявочной анкете на будущий год «IFA» приглашает принять участие в весенних «Катерах и лодках» с 10 по 13 апреля.



## «Крокус» в фокусе

MIBS же, организуемая выставочной компанией «ITE», теперь переместилась в комплекс «Крокус-экспо», который, хоть и более удален от центра Москвы, а добираться до него по вечно загруженной МКАД посложнее, имеет более современную инфраструктуру и блискую воду.

В двух плотно заставленных павильонах (более 250 фирм-участниц) было поживее и поинтереснее. И хотя и здесь престижных атрибутов для роскошной жизни на воде предлагалось предостаточно, этот вектор на выездную торговлю для Рублевки начал заметно затухать, и MIBS стала постепенно приближаться к цивилизованным европейским выставкам.

Те же задрапированные ряды глянцевого катеров, которые демонстрировались вживую, те же имиджевые стенды известных компаний с пафосными красавицами, те же объединенные экспозиции по странам. Например, в этом году впервые в Москве при поддержке правительства Турции высадили коллективный десант местных фирм. К российскому пирогу потянулся не только Старый и Новый Свет, но все больше стали приглядываться и азиатские страны. В этой связи обращал на себя внимание очень неказистый для «Крокуса» стенд производителей из китайского города Вейхай.

Многим «продавцам воздуха» хорошо известен этот один из крупнейших в Китае заводов пневматики. Мастера из Поднебесной охотно продают свои лодки под любой бренд. За опре-

деленную «дельту» во многих странах бороздят местные водоемы, имеющие разные названия, но, в общем-то, одинаковые по своему происхождению надувные лодки. Сегодня их отличает очень неплохое качество, но главное — низкая, по сравнению с продукцией других стран, себестоимость. Если, к примеру, взять близкие по профилю предприятия, то на нашем заводе 40% себестоимости уходит на электроэнергию, 30% — на зарплату и 30% — на налоги, то на китайском эти показатели 10, 7 и 15% соответственно. При прямой, без посредников, экспансии на наш рынок китайский дракон может просто утопить отечественный надувной флот, если оставить его без государственной поддержки. Появление в Москве китайских производителей с целью поиска прямых контактов для продажи своей техники очень символично.

## «Сигареттой» по бездорожью

И в выставочном центре на Красной Пресне, и на MIBS в «Крокус-экспо» в полный голос заявил о себе весьма специфический класс судов, до сих пор на подобных российских мероприятиях практически не представленный.

Поскольку класс этот зародился не на отечественной почве, то и соответствующего ему русскоязычного термина пока не существует. Можно, конечно, называть такие лодки «спортивными» или просто «скоростными», но это все же не совсем то. За рубежом их тоже именуют по-разному, но чаще всего встречается определение «performance boat», давно ставшее международным.

В технике словом «performance» принято обозначать «ездовые» качества — применительно к лодкам это скорость, мореходность, управляемость и т.д. Ясно, что у судов, относящихся к такой категории, эти характеристики стоят на первом месте. Но есть у него и еще одно значение, которому класс судов, о котором идет речь, соответствует в полной мере: «performance» — это еще и «представление» (например, театральное), практически полный синоним давно проникшего в родную речь словечка «шоу».

Параллель здесь можно провести со спорткарами или супербайками, которые не только позволяют в самой полной мере удовлетворить драйверские амбиции владельцев, но и помогают реализовать свойственное многим стремление к мимолетной славе — если вы обладаете подобной техникой, всеобщее внимание вам обеспечено, а ваш социальный статус не вызывает сомнений.

Как правило, подобная лодка представляет собой достаточно длинный, от 10 м, узкий однокорпусник с поперечными реданами и значительной — в большинстве случаев около 24° — килеватостью днища (или же катамаран, словно сделанный из половинок упомянутого однокорпусника, разрезанного по ДП), мощность мотора или моторов которого позволяет развивать очень высокие по «лодочным» меркам скорости. Наиболее «валяжные» представители этого класса разгоняются до 90–100 км/ч; на тех же, что располагаются на вершине воображаемой скоростной



Подъемно-парковочная система фирмы «Sunstream» для хранения лодок



Мини-двенадцатиметровик — один из «звезд» выставки на Пресне



*Из пневматики на MIBS демонстрировались только лодки китайских производителей из Вейхая*

«пирамиды», спидометр вполне может зашкаливать за 200. Достаточно широкий выбор подобной техники наконец появился и в России.

Безусловным «шоу-стоппером» на обеих выставках стала легендарная «Cigarette», которая относится к числу безусловных лидеров соответствующего сектора рынка. Красовавшаяся на стенде 14-метровая «Cigarette 46 Rider XR» является «флагманской», самой крупной моделью прославленной фирмы «Cigarette Racing Team». Официальных данных о максимальной скорости компания не предоставляет, но, согласно результатам теста, проведенного нашими коллегами из журнала «Power & Motoryacht», со стандартными 850-сильными моторами на относительно спокойной воде она составляет 106.6 миль/ч (т.е. 92.7 уз, или 171.5 км/ч); топливного бака объемом 1210 л хватает менее чем на пару часов полного хода (впрочем, для подавляющего числа лодок подобного класса это вполне нормальный показатель).

На MIBS, в «Крокус-экспо», первым делом обратил на себя внимание не менее внушительный 15-метровый катамаран «Nor-Tech 5000 Super Cat». Представляла его швейцарская компания «Parax Yachting» — подразделение холдинга «Parax AG», специализирующегося на продаже яхт премиум-класса. Компания «Nor-Tech» базируется в США, во Флориде, но позже мы выяснили, что корни у нее норвежские, а один из ее заводов по-прежнему ра-

ботает в этой северной стране, где скоростные оффшорные лодки как нигде популярны. Судя по заявленным данным, с парой 1150-сильных моторов (здесь, как и на «Cigarette», используются силовые установки с угловыми колонками «Mercury Racing»), «5000-й» способен разогнаться до 135 миль/ч (217 км/ч).

Расположившийся поблизости стенд компании «Гилберт», представляющий опять-таки американские лодки «Hustler», предлагал несколько более «жизненный» для наших условий вариант: 7.63-метровый катамаран (а скорее, тримаран, поскольку в ДП имеется еще один небольшой спонсон) «Hustler 25 Talon» довольно спартанского оснащения и со стандартной силовой установкой — единственным «MerCruiser

496 Mag» мощностью 375 л.с. и «потребительской» колонкой «Bravo I» (хотя на этот же корпус возможна установка моторов до 600 л.с. с колонками «Bravo XR»); при заявленной скорости 116 км/ч данный экземпляр, по имеющимся у нас сведениям, пока что удавалось разогнать лишь до 107 км/ч. Впрочем, как и «Nor Tech», «Hustler» выпускает наряду с катамаранами и достаточно широкую линейку классических килеватых однокорпусников от 21 до 50 футов длиной, так что довольно компактный «Коготь», выставленный на MIBS, в полной мере ее достижения не отражает.

Конечно, сам факт того, что такие высокотехнологичные суда стали доступны и у нас в стране (пусть и довольно узкой части весьма состоятельных граждан), не может не радовать. Но при этом возникает и ряд серьезных вопросов, ответа на которые нам пока что найти не удалось.

Во-первых, после обеих выставок остается стойкое впечатление, что большинство продавцов подобных посудин делают упор в первую очередь на второе значение слова «performance», т. е. исключительно на внешнюю сторону дела. Попытки выяснить хоть какие-нибудь технические подробности (которые, по нашему наивному суждению, должны были интересовать и покупателей столь специфических судов) в подавляющем числе случаев завершились полным фиаско. И вовсе не потому, что мы пытались выведать некую секретную информацию — стендисты попросту не знали ответов (хотя никаких



*На рынок вышли качественные скандинавские лодки «Nidelv»*



**«Nor-Tech 5000 Super Cat»:** длина — 15 м, ширина — 3,6 м, вес — 5,9 т, запас топлива — 1130 л. Стандартная силовая установка — два бензиновых «Nor-Tech 1150» (2×1150 л.с.) с угловыми колонками «Mercury Racing», заявленная скорость — 117 уз (217 км/ч).



«запредельных» вопросов, требующих специальных инженерных знаний, мы не задавали). Например, симпатичную американку на стенде «Nor-Tech», с которой можно было объясняться исключительно по-английски, поставило в тупик слово «deadrise» (килеватость). «Это вроде такой технический термин? — осторожно уточнила она. — Угол наклона днища, говорите? Нет, боюсь, что на такие сложные вопросы тут отвечать некому!».

Во-вторых, не услышали мы ни единого слова и о важных ограничениях, связанных с эксплуатацией «performance boats». Никого, похоже, не волновало, что наиболее крупные представители этого племени для внутренних водных путей (а уж тем более столь замусоренных, как у нас) совершенно не предназначены. Жаль, конечно, когда лодки гоночной породы (равно как и моторные яхты морского класса) служат лишь в качестве плавучих понтонов для пикников в паре километров от стоянки, но в данном случае вопрос рациональности использования уже не столь важен — на первый план выступает проблема обеспечения безопасности.

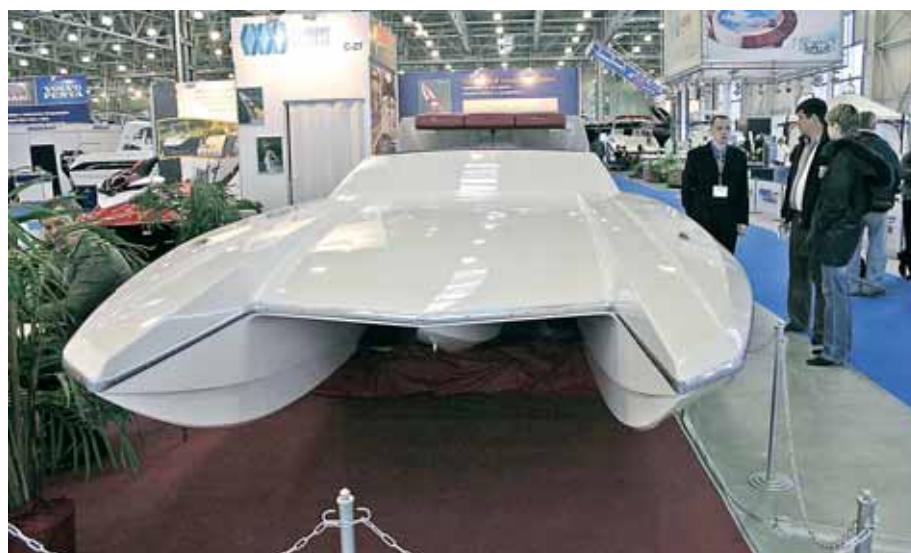
Приходилось слышать, что в некоторых странах без прохождения специальных курсов и соответствующей лицензии вас попросту не допустят к управлению скоростным судном (то,

что наличие подобного документа позволяет значительно снизить расходы по страхованию — это проверенный факт). Курсы повышения водительского мастерства для владельцев спорткаров и супербайков — давно уже не новость и на отечественной почве, но счастливые обладатели сверхскоростных лодок в России, судя по всему, пока что предоставлены сами себе и вынуждены учиться на собственных ошибках. Процесс уже не остановить — если говорить о внутренних водных путях, то те же «Cigarette» и «Hustler» разных годов выпуска успели основательно «засветиться» в Подмосковье, а на Волге в районе Самары был замечен 800-сильный немецкий «Seasonic» с газотурбинным двигателем. Остается надеяться лишь на то, что после «перипетия первоначального накопления»

логичным образом восторжествует цивилизованный подход к эксплуатации скоростных лодок, а приобретение драгоценного опыта не будет омрачено тяжелыми последствиями.

### Курс на сближение

Если в прошлом году казалось, что московские залы навсегда оккупированы престижными моторными яхтами «для презентаций», то в этом мы отметили возвращение в весеннюю столицу «лодок для среднего класса», а также некоторых отечественных судостроителей, ориентирующихся на массового потребителя. Более того, значительная часть экспозиции в «Крокус-экспо» была предназначена для «служебного пользования», т. е. занята продукцией, интересной в первую очередь нашим производителям и ремонтникам.



**«Hustler 25 Talon»:** длина — 7,63 м, ширина — 2,54 м, вес — 1,59 т, запас топлива — 416 л. Стандартная силовая установка — бензиновый «MerCruiser 496 Mag» (375 л.с.) с угловой колонкой «Bravo I», заявленная максимальная скорость — 63 уз (116 км/ч)



«Cigarette 46 Rider XP»: длина — 14 м, ширина — 2.44 м, вес — 5.8 т, килеватость — 24°, высота борта — 1.12 м, статическая осадка — 1.2 м; запас топлива — 1210 л. Стандартная силовая установка — два 8-цилиндровых V-образных бензиновых «Mercury Racing 850 SCi» (2x850 л.с.), максимальная скорость по результатам независимого теста — 92.7 уз (171.5 км/ч).

Мощно здесь выступила ассоциация итальянских судостроителей UCINA при поддержке государственного института внешней торговли ICE, предложив на двух десятках небольших стендов самый разнообразный товар, от мелкого судового оборудования до больших моторных яхт и проектно-консультационных услуг. Надо отметить, что Италия остается одной из немногочисленных европейских стран, противостоящих тайваньской экспансии в области поставок дельных вещей, элементов

судовых систем и устройств, различной вспомогательной электроники. Компания «SIC Divisione Elettronica» из южного города Лечче, высоко оценивающая перспективы российского маломерного рынка, заинтересована в сотрудничестве с нашими инженерами, не говоря уже о предпринимателях. Не пришлось скучать представителям и туринской фирмы «Resinflex», которая производит разнообразные материалы для зашивки судовых помещений,

и известного комплексного поставщика лодочного оборудования «Trem».

Активно уже не первый год осваивается на нашем рынке компания «UAMarine» из Николаева, предлагающая разнообразные судостроительные материалы из Европы — редкие породы деловой древесины, фанеру, конструкционный пенопласт и бальзу, краски «Eripafanes».

Наши фирмы, специализирующиеся на поставках различного оборудования, давно и успешно поделили сферы влияния в крупных городах, и сейчас можно сказать, что между ними идет соперничество за периферийные регионы, из которых привычно едут за поисками необходимого напрямик в Москву. На MIBS были представлены большинство наших крупных магазинов морских товаров, среди которых — ТД «Царь», питерские «Фордевинд-Регата», «Техномарин» и «Порт-Артур». Успешно работал на своем стенде 95-летний юбиляр — финский «Maritim». Из новинок интересно отметить появление в этом году высокотехнологичных германских электромоторов «Torqueedo» у «Царя» (спрос на них изучается) и итальянских якорных лебедок у «Техномарина». «Порт-Артур» показал новую комплектацию поставляемых им дизелей «Steurg» с небольшим компьютерным монитором с сенсорным экраном, спо-



Новинка питерской фирмы «Yachting Russia» — моторолдка «Silver Husky».



**12-метровый стальной водоизмещающий катер «Linssen 410» и новая «Jeanneau Prestige» (внизу)**

ских катеров, таких как прогулочные «Azure» или рыболовные «Alumacraft» и «Fisher». По мере «полегчания» доллара они становятся все более привлекательным товаром по сравнению с европейской продукцией.

Удивительно, такие популярные в нашей стране разборно-надувные лодки и РИБы на обеих московских выставках представлены практически не были; они оказались вытеснены на площади ВВЦ, где проходила выставка «Охота и Рыболовство на Руси».

Как уже было сказано, одной из особенностей МИБС в этом году стало более заметное присутствие российского производителя. Впервые с полной гаммой своей продукции на большом стенде – металлическими и пластиковыми моторлодками и катерами «Корвет» – выступил питерский «Астрон», дебютировала со своей нарядной шестиметровой моторлодкой из стеклопластика казанская фирма «Velvette Marine», а Рыбинская судостроительная верфь предложила целый пакет интересных проектов. Впервые, сегодня на верфи под Ярославлем можно заказать стальные моторные яхты от 10 до 18 м по голландским официально приобретенным проектам и по голландской технологии. Эти водоизмещающие суда адаптированы к нашим условиям и беспрепятственно регистрируются в ГИМС, во-вторых, возрождены собственные проекты – сварная из АМг моторлодка «Юга 6.0», которая во многом повторяет хорошо известный в 70-е гг. прототип – каютную моторлодку «Москва-2», а для любителей «ретро» возрожден знаменитый «Адмиральский» катер проекта 371-у, теперь с современным комфортом и роскошной отделкой деревом.

Ну, а самым заметным на выставке из российских производителей стало выступление питерской фирмы «Yachting Russia» со всей линейкой выпускаемых и продаваемых судов. Ее продукция – в основном это известные моторлодки «Silver» – занимала один из самых больших стендов площадью около 500 м<sup>2</sup>. В числе уже известных моделей впервые была представлена новинка – моторлодка «Silver Husky». Она сделана на «платформе» популярного «Eagle», имеет открытые носовой и кормовой кокпиты и отличается повышенным уровнем отделки и оборудования. Директор фирмы Виктор Кожин свя-

собным заменить собой всю приборную панель современного катера.

Как отмечают многие издания в обзорах российского малотоннажного рынка, наиболее обеспеченная часть покупателей уже понемногу теряет интерес к эффектным глиссирующим моторным яхтам, все больше отдавая предпочтение более консервативным внешне, но надежным и комфортабельным водоизмещающим и полуглиссирующим судам с корпусами из стали или из пластика. В этой области преуспели нидерландские верфи, уже несколько лет планомерно и уверенно проникающие и на российский рынок, и в производственную сферу. Премьерой МИБС-2007 от «Prestige Yachts» стал 12-метровый стальной водоизмещающий катер «Linssen-410». Еще более впечатляюще выглядел 13.8-метровый «Elling E3» от «Катер Лайф», обозначенный как «самая компактная моторная яхта

океанского класса». Действительно, категория «А», на которую одобрено это судно, позволяет отправляться хоть в кругосветные плавания, проходя без дозаправки до 2400 миль. На стенде петербургской компании «ХартТоп-Марин» можно было заказать классическую яхту сингапурских верфей «Grand Banks». Эта марка имеет более чем полувековую историю, с ней еще только знакомится наш покупатель. Из трех предлагаемых серий этих престижных катеров – «Heritage», «Aleutian» и «Eastbay» – отечественному судовладельцу пришлось по вкусу последняя, наиболее быстроходная (скорость – до 33 уз). Держать подобное судно, правда, по разным причинам наши люди предпочитают в теплых странах Средиземноморья.

Что касается судов более демократичных классов, то надо отметить появление новых моделей американ-



Яхта «Beneteau First 25.7»

зывает с ней определенные надежды и в программе этого года намерен сделать ставку на выпуск именно «Silver Husky».

Надо заметить, что около половины всех присутствующих фирм были из Петербурга, и это несмотря на то, что они несут большие затраты на перевозку дорогостоящей техники. По отзывам, формат местных региональных выставок не совсем устраивает и участие в них остается под вопросом.

Еще одной заметной тенденцией выставки этого года стало резко возросшее присутствие страховых компаний: их было пять. Это косвенный, но очень верный признак роста прогулочного флота в целом. Страхование может быть рентабельным только при устойчивом увеличении числа судовладельцев. Если в 2004 г. практически вообще не страховали малые суда, то в прошлом году доля портфеля по страхованию российских катеров и яхт по сравнению с иностранными выросла на 30%.

### Парусный бум

По количеству представленных парусных судов прошедшая MIBS оказалась беспрецедентной за всю свою 13-летнюю историю. Еще начиная с Дюссельдорфской выставки 2006 г., мы отмечали в наших журнальных обзорах о значительном росте спроса наших соотечественников на парусные суда, но все это было «где-то там»: в Гамбурге, Генуе, Дюссельдорфе.

И вот теперь бум докатился до нашей территории. Такого количества парусных яхт, представленных вживую, еще не доводилось видеть ни на

одной отечественной выставке. Здесь были как уже признанные «гранды» парусного рынка, такие как компания «Ultrasail», представляющая яхты «Jeanneau», «Expert Marine» с лодками «Beneteau» и «Маринетех Сервис», демонстрирующая «Dufour» и «Feeling», так и новички. Новый дилер предлагал яхты «Elan», вышла на наш рынок благодаря петербургскому (что нам особенно приятно отметить!) дилеру «Sweden Boats» и породистая шведская марка «Hallberg Rassy», вновь «засветились» яхты «Hanse».

Итак, рост российского парусного рынка стал очевиден всем, в первую очередь, руководителям крупнейших яхтенных верфей Европы. По этой причине в «Крокус-экспо» высадился многочисленный десант «парусных фирмачей», пожелавших лично убедиться, как отечественные дилеры представляют их продукцию на своих стендах. Первым перед входящими в зал посетителями представал стенд «Ultrasail» с нарядной темно-синей «Jeanneau Sun 2500». По словам директора фирмы Сергея Безрука, эта сравнительно недорогая, красивая и быстроходная 25-футовая лодка может стать хитом на внутренних водах страны — особенно, если учесть, что это швертбот, осадка которого может уменьшаться до 75 см. Внутри яхта очень комфортабельна для судна такой длины. (На ее фоне хорошо знакомый нашим яхтсменам «Конрад 25» аналогичной длины выглядит просто плавучим баракком.) В сравнительно небольшом корпусе «Jeanneau» размещены две каюты (носовая, впрочем, больше похожа на маленький салон), небольшой, но удобный камбуз, име-



Модель яхты класса TP 52 русской команды «Русал»

ется выгороженный галюн с умывальником. Для семейных походов по рекам и водохранилищам или клубных гонок — самое то! Но основной упор сейчас, по словам Сергея, российский покупатель делает на более крупные лодки — длиной от 43 футов и выше, предназначенные для базирования на Средиземноморье и Адриатике. Особенно хорошо «пошли» лодки длиной 50 футов — «русский размерчик»!

Схожую с вышеупомянутой «Jeanneau» лодку демонстрировала на своем стенде компания «Expert Marine» — это была близкая по размерениям «Beneteau First 25.7». Однако в остальной лодки различались достаточно сильно — «First» явным образом ориентирована на требовательного и квалифицированного яхтсмена. Руководство конгломерата «Beneteau»/«Jeanneau» наконец-то осознало пагубность своей технической и маркетинговой политики, когда под разными марками выпускались схожие по ТТХ модели, при этом необходимости «разведения» их по разным рыночным нишам особого внимания не придавалось. Последствия такой политики теория менеджмента без затей называет «воровством денег из собственного кармана». И вот теперь руководство «Beneteau» сменило маркетинговую политику. Отныне, по словам Станислава Шестопалова, директора «Expert Marine», лодки французского консорциума, выпускаемые под разными марками, будут позиционироваться в разных секторах рынка. Давно пора, скажем прямо!

Ну, а что касается упомянутой выше «First», то лодка произвела очень приятное впечатление. С более высокой,





*Российская премьера «Elan Impression» и возможный хит «Jeanneau Sun 2500» (внизу)*

чем у «Jeanneau», энерговооруженностью — 36.6 м<sup>2</sup> против 30.1 м<sup>2</sup> — яхта имеет очевидно выраженную спортивную направленность. Спортивную, разумеется, не в смысле экстремума, а в плане большего азарта и удовольствия от управления яхтой, что недвусмысленно подчеркивают, например, два рулевых пера, гарантирующих надежную и «вкусную» управляемость в любых условиях. Планировка подпалубного пространства тоже показалась чуть более «спартанской», чем на «Jeanneau», зато на «First» имеются огромные рундуки в кокпите. В общем, довольно «горячая» лодочка получилась. На ценителя и умельца.

Еще две продемонстрированные на выставке «живые» яхты уже более-менее известны читателям нашего журнала. Стоящая возле павильона «Hanse 315», растаможенная буквально в последний день перед выставкой, привлекала довольно большое внимание посетителей. Более крупная, чем

упомянутые «Jeanneau» и «Beneteau», она предоставляет на борту заметно больший комфорт команде. Лодка такого типа — один из наиболее вероятных кандидатов на замену стремительно ветшающего флота «Картеров 30», тем более, что и цены достаточно адекватны. Владимир Зинченко, один из руководителей московского дилерского центра «Hanse», отметил в беседе с нами, что интерес яхты вызвала большой — на фоне, увы, довольно слабого потока посетителей на выставку в целом. Параллельно с этим Владимир вновь подтвердил рост заказов российских клиентов на яхты «Shipman», особенно на 63-ю и новую 72-ю модели. Еще одной «живой» яхтой на выставке была словенская «Elan Impression».

Остальные яхтостроители — «Feeling», «Dufour» и другие — ограничились, к сожалению, только стендами. Тем не менее на них практически все время находились представители самих фирм-изготовителей, которые пытались лично уловить

особенности нашего рынка и специфику требований российских заказчиков. Подобное внимание «парусников» к нашей стране отрадно.

Подводя же итоги, хотелось бы сказать следующее: прошедшая выставка MIBS стала первым действительно качественным мероприятием, прошедшим под этой вывеской. Она была красива, наконец-то, на ней появились и ведущие мировые изготовители ЛКМ, и поставщики комплексной инфраструктуры для оборудования стоянок и марин. Это — правильное направление.

Надо отметить, что структура отечественного спроса на парусные суда чем-то начинает напоминать немецкую: есть интерес к небольшим мелкосидящим или трейлерным лодкам длиной до 28 футов и проявился очень большой спрос на яхты длиной от 43 до 50 футов. Рискнем оценить общий (т. е. количество лодок, ввезенных в РФ для хождения по внутренним водам страны плюс число яхт, изначально приобретенных для эксплуатации в чужих водах) годовой объем продаж парусных яхт российскими дилерами в 100–120 выпелов. Так что пока еще рановато делать далеко идущие выводы. Но тенденции кажутся вполне обнадеживающими. Во всяком случае, они лежат в русле общемировых. Это обещает нам усиление конкурентной борьбы между дилерами и как следствие, улучшение сервиса и, возможно, некоторое снижение цен.

Ситуацию, возникшую с работой в Москве двух параллельных выставок, мы попросили прокомментировать директора MIBS Тамару Лукьяненко: «Посетители, конечно, были несколько дезориентированы. Такая ситуация никому не нравится, и экспоненты вынуждены брать по два стенда на разных площадках. Но наша выставка и ее сроки были анонсированы еще год назад, и мы не вольны что-нибудь менять. Думаю, что подобное больше не повторится. Рынок сам все расставит по своим местам. Считаю, что наша выставка получилась. Мы уже принимаем заявки на следующий год в «Крокус-экспо», и, скорее всего, будет задействовано три павильона».

За четыре дня (что, конечно же, очень мало для работы такой сложной по логистике выставки) MIBS посетило 20.5 тыс. человек, что на 7 тыс. больше прошлогоднего показателя. А сроки следующей MIBS такие же — с 10 по 13 апреля.

*Редакция*