

Фриц Колайн: ЯХТЫ — ВСЯ МОЯ ЖИЗНЬ



Голландский яхтсмен и судостроитель Фриц Колайн, владелец верфи «Сопурлех» — давний друг нашего журнала. Один из старейших яхтсменов Европы, крепко держащий в руках семейный бизнес (сейчас, правда, в процесс управления верфью все активнее вовлекается сын Арьен), Фриц представляет уже второе поколение семьи Колайнов, занимающееся строительством яхт. И к нему, как к патриарху европейского яхтенного дела, внимательно прислушиваются и парусные обозреватели, и менеджеры других верфей. В силу своего едва ли не полувекового опыта он превосходно понимает все происходящее в индустрии, а, будучи хозяином слова, является абсолютно свободным в высказывании своего мнения. Поэтому мы полагаем, что интервью Артура Гроховского с Фрицем Колайном будет любопытно широкому кругу наших читателей.

— Фриц, как вы полагаете...
— Давай на «ты», мы все-таки давно знакомы.
— Хорошо. Как ты полагаешь, какие перспективы ждут яхтостроение (европейское, прежде всего) в ближайшие несколько лет?
— Ну, в первую очередь я ожидаю скорого и ощутимого подъема цен на большинство парусных яхт. Это вызвано несколькими причинами. Сегодня рост цен на парусные суда даже отстает от общеевропейского уровня инфляции, не говоря уже о бешено дорожающих нефти и газе, являющихся основным сырьем для производства смол, гелькоутов, лаков и прочего. Многие современные яхты стоят так мало, что я просто не понимаю, за счет чего из них можно еще и прибыль извлекать — разве что экономия на качестве и количестве материалов, качестве рабочей силы и новых разработок. Мне кажется, ряд ведущих фирм, устроив между собой ценовую войну, сами загнали себя в тупик.
— Так что теперь остается ждать, кто первый моргнет?
— Ну, что-то вроде этого. Вторым важным фактором, который определит европейское яхтостроение на ближайшие годы, станет все усиливающееся желание потребителя иметь яхту не такую, как у соседа. Как люди не хотят иметь автомобиль точь-в-точь, как соседский, так и яхтсменам надоедает видеть гавани, заполненные неотличимыми друг от друга лодками. Цвет корпуса, форма рубки, планировка кокпита, парусное вооружение — все это должно отличать одну лодку от другой. Поэтому строителей яхт (прежде всего массовых) ждут довольно сложные времена. Во-первых, им придется визуальнo ярче выделять свои яхты с тем, чтобы люди с первого взгляда отличали одну марку от другой, во-вторых, начать индивидуализировать конкретные лодки уже внутри фирменных линеек. Это будет непростой задачей.
— Полтора года назад схожую точку

зрения на индивидуализацию излагали строители британских яхт «Discovery», хотя их собственная «Discovery 53» мне показалась близнецом твоей «55 CS». Что это — просто «информационная диффузия», как деликатно выразился наш российский яхтенный конструктор Юра Ситников?

— Да какая там «диффузия»! Мы же взрослые люди, называя вещи своими именами: их яхта скопирована с нашей, причем очень тщательно — это касается не только общего вида и пропорций, но даже мелких деталей и отдельных дизайнерских находок. И это лишь подтверждение того, что мы сегодня — одна из самых передовых верфей Европы.

— А в чем это выражается?

— В технологиях. Мы одними из первых в Европе занялись строительством стеклопластиковых яхт, и я, не побоюсь сказать, сегодня наша верфь технологически, пусть ненамного, но впереди остальных. По крайней мере, в производстве корпусов. Вот конкретный пример: мой технолог до того, как прийти ко мне, отработал свыше 30 лет на одной из крупнейших в Европе фабрик по выпуску стеклоткани. Этот человек знает о ткани все, и мало кто из конкурентов может похвастаться таким сотрудником. О результате суди сам: наша технология укладки ткани и пропитки ее смолой столь совершенна, что весовое соотношение «ткань-смола» в наших корпусах составляет 66:34.

— Быть такого не может!

— Весной приедешь — сам убедишься. Я тебе даже разрешу взять кусочек ламината — сможешь провести экспертизу.

— А что скажешь о современных конструкционных материалах?

— Качество даже имеющихся традиционных материалов еще «не выбрано» до конца. Это я про полиэфирные смолы. Сейчас пошла мода на винилэфирные, эпоксидные композиции, но, уверяю, если ты покупаешь качественные смолы и ткани и тщательно соблюдаешь техноло-

гию, то полиэфирная яхта будет служить ничуть не меньше 40–45 лет. Точно!

– *А осмос? А запахи внутри яхты?*

– Осмос и запахи – это проблема некачественных материалов и несоблюдения технологий. Мы для предотвращения осмоса применяем изофтальговую смолу, и то лишь только для наружного слоя ткани, контактирующего с водой. И все.

– *А почему, скажем, не применить винилэфирную смолу?*

– Зачем? Ее использование удорожит постройку моих яхт на несколько тысяч евро, а в чем будет выигрыш? Она, конечно, несколько лучше полиэфирной, но мы и так добиваемся отличных результатов за счет своей технологии, для нас применение винилэфира лишено технического смысла. Должен заметить, что многие «модные» вещи в сегодняшнем яхтостроении – это результат усилий маркетологов, практической основы под этим никакой нет (если не считать ценовых «накруток»).

– *Не только в яхтостроении...*

– Ну да. Вот взять, например, кевлар. На корпусах модно писать «Kevlar inside», а смысл? Проблем от его введения в корпуса – масса: тут и сложности с его пропиткой смолой, и высокая гигроскопичность, усиливающая всасывание воды в корпус. А выигрыш сомнителен, по крайней мере, для серийных крейсерских яхт. То же самое касается разнообразных пенопластов, используемых в качестве наполнителя. Лучше бальсы ничего не было и нет – служит она дольше пенопласта, ударная прочность ее несравнима с ним, пластик и бальса превосходно работают в паре – вероятность расслоения сэндвича с бальсовой начинкой очень мала.

Что же касается смолы эпоксидной, то ее преимущества уже гораздо более заметны, чем винилэфирной. Но нельзя сбрасывать со счетов два фактора: во-первых, производство с ее использованием очень вредно для персонала, во-вторых, для ее применения требуется полностью перестраивать технологический процесс, а это довольно дорого. Но хочу заметить, что совершенствовать технологический процесс многие верфи просто обязаны – хотя бы даже для снижения затрат. Возьми «Oyster»: яхты, конечно, отличные, но технологии – натуральный антиквариат!

– *Мы в «Кия» довольно часто проводим аналогии между современным яхтостроением и автомобилестроением, что ты об этом думаешь?*

– Развитие яхтостроения (массового, само собой) будет идти точно по тому же



пути, по которому прошла мировая автомобильная промышленность. С одной стороны – совершенствование технологий, максимальная стандартизация и унификация, с другой – разнообразие в выборе комплектации, отделки и прочие возможности индивидуализации яхты под конкретного, а не абстрактного потребителя. Ужесточение стандартов проектирования и постройки яхт тоже, думаю, не за горами. Нельзя сегодня строить яхты, у которых легко может отвалиться киль или сломаться руль. Должны быть жесткие общепринятые стандарты, покупатели головных моделей новых серий судов не должны становиться подопытными «морскими свинками».

– *Кстати, не поэтому ли «Сопурлех» так осторожно расширяет свою линейку – шаг длины новых лодок только через пять футов?*

– В том числе и поэтому. 40-футовик и 60-футовик, к примеру, – это совершенно разные яхты. Если взяться сразу за крупную лодку, имея опыт постройки и доводки только небольших моделей, то неизбежно последует огромное количество «детских болезней». Для нас это недопустимо – не та ценовая категория. А делая последовательно шаги всего через пять футов, мы надежно от этого защищены.

– *Какие еще тенденции последних лет можно отметить?*

– Одна из главных – изменение самого стиля отдыха под парусами. Сегодня люди хотят все меньше и меньше видеть на борту своих яхт чужих, отказываются от наемного экипажа или хотя бы боцмана, предпочитая управлять яхтой своими силами (речь идет не о мега-яхтах). Одно временно владельцы желают видеть свои суда все более крупными и просторными. Как следствие, конструкторы стоят перед задачей максимально облегчать управление крупными яхтами при плавании в одиночку или с семейным экипажем.

– *А что можно сказать о максимальной возможной длине яхты, которой легко управлять без штатного экипажа?*

– Шестьдесят футов. Конечно, если владелец достаточно подготовлен и находится в хорошей физической форме, то можно и больше, но это уже выходит за рамки нормального отдыха на парусном судне. Так что 60 футов – разумная максимальная длина для управления яхтой в одиночку или с семейным экипажем.

– *Не великовата?*

– Нет. Дело вот в чем: надо отметить бурное развитие паруса в Средиземноморье, появление там новых марин и рекреационных территорий, что в сочетании с вышеуказанным желанием управлять яхтой без стороннего экипажа приводит к своеобразному изменению средиземноморского стиля плавания под парусами. Теперь многие владельцы яхт нацелены не на продолжительные безостановочные круизы, а на быстрые рывки между маринами с тем, чтобы, позавтракав в одной из них, ужинать уже в другой. А это требует создания быстросходных яхт – счет при этом идет на часы и десятые доли узла скорости, что опять-таки требует увеличения длины яхт.

– *И каковы в этой связи перспективы яхт северо-европейской архитектуры с центральным кокпитом? Ведь у таких яхт площадь кокпита меньше, для теплого Средиземноморья это не очень удобно? Может, все скоро перейдут на плоские палубы и открытые большие кокпиты?*

– Думаю, что нет. Яхты с северо-европейской архитектурой все равно востребованы на рынке Средиземноморья (и не только там). Большой объем каюты владельца и разнообразных рундуков, простор поднятого салона (а именно это дает центральный кокпит) высоко ценят понимающие яхтсмены – на таких яхтах переходы уже можно совершать с большим комфортом.

– *В завершение, что можно сказать о перспективах российского рынка?*

– Он, несомненно, развивается, хотя и не так быстро, как хотелось бы. Но пока сильно отличается от привычного рынка Европы. Например, много народа интересуется гонками, для нас это непривычно: в Европе число яхтсменов, любящих гоняться, не превышает 5–6% общего числа владельцев парусных яхт. Зато у вас наибольшим спросом пользуются крупные яхты, например, 60-футовики. Мы сейчас строим сразу два таких для русских заказчиков и еще два – для других рынков. Так что для нас растущий российский рынок очень интересен...