

Алюминиевые виражи на волнах кризиса



Андрей Великанов. Фото автора

Портлендская выставка проходит уже в 49-й раз, но нынче она как-то вдруг из обыденного шумно-развлекательного водно-моторного мероприятия превратилась в самое что ни на есть одиозное событие. Что и говорить – в этой первой в 2009 г. крупной бот-шоу отразилось странное время глобального кризиса. Эта дрянная опухоль зародилась как раз-таки в недрах крупнейшей экономики мира и теперь медленно расплзается по всему свету. И, наблюдая за основными тенденциями на теле главного «слона», в дальнейшем можно спрогнозировать поведение прочих разнохарактерных «слонят» на всех континентах.

При населении штата чуть более 3.5 млн. человек бюджет Орегонского морского управления – аналога нашего ГИМС – в прошлом году при 40 штатных сотрудниках равнялся 34 млн. долл., около 37% которых составляли доходы от регистрации любительских и туроператорских судов. А это – 185 000 бортов, не считая надувных, парусных и гребных плавсредств, используемых вне федеральных водных путей, они учету здесь не подлежат. Хотя,



например, ежегодный взнос за 4-метровую надувную лодку с 15-сильным мотором составляет всего 30 долл. Добавлю к этому финансовому бутерброду и калорийного рыболовного маслица – в 2008 г. лицензию на рыбную ловлю (а местные промышленяют тут в первую очередь по лососевому семейству) в Орегоне приобрели 825 000 человек (98 000 – нерезиденты), что опосредованно принесло экономике штата 370 млн. долл. Неудивительно, что в вопросах рекреационной рыбалки и ботинга здесь хорошо разбирается сам губернатор, и идти наперекор мнениям влиятельного рыболовного лобби в этой части Америки не рискнул бы сегодня и сам Барак Обама.

Портлендская выставка всегда по праву считалась крупнейшей в мире экспозицией на тему производных самого распространенного в мире металла – алюминия. В 1000-километровом радиусе от главного города штата еще год назад с успехом варили и клепали «люминьки» как минимум 30 разнокалиберных заводов и мастерских. На них бесперебойно выпускалась всевозможная рекреационная продукция, начиная от крохотного гребного тузика стоимостью от 500 долл. до трехпалубного и полностью сварного 12-метрового алюминиевого красавчика, начиненного электроникой, почти как космический корабль «Восток», за 750 тыс. на ценнике.



Но вот прошло всего двенадцать месяцев, и буквально весь просвещенный мир встал с ног на голову. Поэтому на нынешнее катерно-моторное аутодафе я шел с большим азартом и несколькими гигабайтами памяти в «зеркалке».

Портлендское ботинговое представление уже почти полвека – детище семейства Ологуин, и помнится, как лет пять назад Билл, патриарх этой фамилии, задал мне довольно странный вопрос:

– Что я думаю по поводу суесящихся внизу благообразных посетителей?

Мы сидели с ним на самой верхотуре дворца спорта в Сиэтле (эта семья владеет и здешним бот-шоу) и пили холодное янтарное пиво «Alaskan», заботливо припасенное организаторами для разных VIPов и залетных чужеземных журналистов.

– Люди как люди, – я чуть замешкался с ответом и даже несколько смутился. – Наверное, любители отдыха на воде.

– Сразу видно, что не американец, – прервал меня на полуслове старший Ологуин и ткнул корявым рабочекрестьянским указательным пальцем в сторону арены с парусными судами. – Каждый такой муравей, снующий там внизу, приносит лично мне 8 долл. – столько стоит входной

билет! И вечером каждого дня я с превеликой точностью могу оценить не только возросшее содержимое собственного кошелька, но и основные тенденции и здоровье ботинга во всех Соединенных Штатах Америки.

В нынешнем году вход на выставку тянул уже на «десятку», плюс 7 долл. за парковку – вот что значит инфляция, дорогие соотечественники. Бесплатного пива никому не подносили, да и старика Ологуина нигде не было видно, всем процессом руководили его сыновья. Видимо, ни собственный кошелек, ни американский ботинг дедушку Билла уже не заботили.

Но на этом удивления вовсе не заканчивались, ибо впервые удалось бросить автомобиль практически у самого входа в главный выставочный корпус, что в прежние годы я расценил бы как невероятнейшую удачу.

В январе 2009 г. посетители уже не спешили расставаться с кровными «червонцами», и на катерное представление шли в основном лишь заинтересованные лица, а не просто зеваки с многочисленными членами семьи и дальними родственниками.

С виду все было, как в прошлом году: четыре огромнейших холла, где представлены около 250 водно-моторных «имен и фамилий» – 20 верфей, 30 брендов стационарных



Алюминиевый катер – скрадок для охоты на гусей



Генеральный менеджер и сын владельца «Custom Weld» Брайс Барнес об алюминии знает все

двигателей, 21 – водометов, 35 – подвесных моторов, 6 – производителей каноэ и каяков, 10 – «надувных» компаний, плюс гидроциклы, парусники, причудливые деревянные «лошадки», тягловые автомобили «Форд» и разнообразнейшие туристско-рыболовные приамбасы, до которых американцы – первейшие охотники.

Но лишь антураж надраенных до дембельского блеска катеров был умиротворенно-прежним, все остальное – и редкие посетители, и шустрые дилеры, и даже торговцы мороженым и пивом – казались в нынешнем январе совершенно иными, какими-то чрезвычайно тихими и озабоченными.

Едва зайдя на выставку, я тотчас принялся загибать пальцы и про себя отмечать, что происходило здесь впервые:

1. Ни на одном стенде не маячили лица китайской национальности.

2. Количество пластиковых корпусов было на несколько порядков меньше, чем алюминиевых.

3. Производители и посредники с радостью соглашались на «водные процедуры» в удобное для тебя время.

4. Найти полиэтиленовый пакет для каталогов было весьма проблематично – лишь три фирмы скупно потчевали посетителей этим капиталистическим развратом, да и то в ограниченном количестве.

5. Не был представлен ни один ботинговый или рыболовный журнал или какой-либо иной рекреационный медиаресурс.

6. Большинство фирм распространяли каталоги «а-ля 2008», а вариации о сегодняшнем и завтрашнем дне были напечатаны на бумаге, вполне пригодной к использованию по непрямому назначению.

7. Американцы заинтересовались надувными бортами и бюджетными 5–6-метровыми катерочками.

8. На стендах появились конкретные заводские специалисты, досконально знакомые с технологическими процессами маломерного судостроения.

Объяснение моим загнутым пальцам дал менеджер фирмы «Clemens Marine» Джон Стаффорд: «На сегодняшний день кризис всюду бушует и на нашей улице. Особенно

пострадал пластиковый сегмент. Если годом прежде мы выставляли на подобные выставки корпуса в соотношении фифти-фифти, то ныне из 48 катеров лишь 6 композитные, остальные – сварные алюминиевые от «Hewes» и «Northern Jet». Количество сделок на металлические конструкции упало как минимум на 50% и на пластик – на 70%. Так что будущее индустрии, как и моя зарплата, пока выглядят весьма туманно».

Поговорив с некоторыми знакомыми персонажами из американской ботинговой тусовки, я также быстро выяснил, что у выживших местных дилеров (в конце 2008 г. на северо-западе США обанкротилось около 40% негоциантов) скопилось только алюминиевых корпусов минимум на 10 месяцев торговли. Вот отчего на столах не красовались каталоги 2009 г., и прямо тут можно было отфарцевать такую скидку, что в свое время не снилась и Паниковскому на черноморском рынке. Например, при заявленной цене в 45 000 долл. за 8-метровый широченный каютный катер «Alumaweld» с 4.3-литровым стационаром от «MerCruiser» и новехоньким трейлером минут за двадцать вялой торговли можно было плавно спуститься до 36 тыс. – правда, за «кэш» и прямо сейчас.

Вот где зарыта собака: благодаря этому довольно крупный Орегонский завод («Alumaweld» производил в год около 3000 корпусов) еще работает, правда лишь четыре дня в неделю, да и то по четыре часа. Но и это – почти подвиг, ведь многие верфи вовсе закрылись, реализовав продукцию по демпинговым ценам.

Судя по разговорам и кулуарным шепоткам, лучше всего в новых экономических условиях, по-видимому, чувствуют себя небольшие предприятия (10–50 чел.), работающие исключительно «под заказ» и выпускающие не более 100 корпусов в год – «Motion Marine», «Edge Marine», «Custom Weld», «Northern Jet», «Precision Weld». Их проекты, как правило, более трудоемки в исполнении, эксклюзивны по дизайну, соответственно, выглядят качественнее, хотя и находятся в ценовом диапазоне от 45 до 70 тыс. долл. Именно эти верфи прислали в Портленд гонцов, весьма осведомленных в производственно-техническом регламенте. Глав-



Полипропиленовая защита днища на лодках «Edge Marine»

ные инженеры и ведущие конструкторы, конечно, не рассказывали с трибун о том, как в 1825 г. датский ученый Ганс Христиан Эрстед впервые получил алюминий путем пропускания хлора через смесь глинозема с углем, зато весьма складно рассуждали о скорости аргонодуговой сварки или обезжиривании поверхностей едким натром. От генерального менеджера «Custom Weld Boats» Брайса Барнеса я впервые узнал, что алюминий плавится при температуре 658°, в то время как его оксиды – при 2050°C. Он также поведал, что главное в алюминиевом производстве – это опытные рабочие руки, которые никакими станками, компьютерными программами и логарифмическими линейками по-прежнему не заменишь.

Поэтому в 2009 г. маленькие алюминиевые фирмочки и задавали тон в Портленде.

Созданная всего четыре года назад «Edge Marine» удивляла посетителей просто мерседесовским глянцевым зализанным бортом. Он, как говорят опытные кузовщики, был «выведен в ноль», да так грамотно, что под яркой краской практически не видно ни одного сварного шва. В каталоге фирмы – всего три водометные модели (двигатель «Chevy» плюс водомет «Hamilton 212») длиной от 6 до 8.5 м, причем к алюминиевому днищу эти шустрые ребята «конопатят» еще и сантиметровый полипропиленовый защитный слой. Тем не менее даже с 5.7-литровым шевролетовским джетовым стационаром их катера могут развивать скорость до 100 км/ч. Отчасти это достигается благодаря оригинальной системе воздухозабора для двигателя.

В конторе служит всего 12 человек, и мощности позволяют производить не более двух-трех катеров в месяц, средняя цена – в районе 65 000 долл.

«Motion Marine», о которой мы рассказывали в предыдущем номере, показала алюминиевые «навороты», которых я прежде нигде не видел. Не знаю, приходило ли кому-то еще в голову вывести теплую воду из мотора в специальный открытый бокс за транцем, где в холодную погоду очень удобно мыть руки и рыболовные снасти. Подобных эксклюзивных примочек у «моушинов» я насчитал более десятка. Вроде к дизайну корпуса и глиссированию эта песня отно-

Targa

The 4×4 of the sea



*Лучший
среди морских внедорожников*

HARDTOP  **MARINE**
St. Petersburg Russia 1998

официальный дистрибьютор
в России и странах СНГ
Санкт-Петербург, тел. (812) 715-4578,
(901) 300-3206, (812) 715-9064
факс (812) 421-1225

www.targaboats.ru, www.targa.fi
htmarine@mail.ru



Пулленепробиваемый пограничный «Safeboat»



Своеобразное детское КБ



«Навороченное» каноэ по-американски



Носовой бензобак РИБа от канадской «Polaris»

шения не имеет, но в глазах потенциального покупателя как раз это и есть самое то, на чем «сердце успокоится» в условиях экономического шум-бурма.

Обводы корпусов от верфи «Custom Weld» из Айдахо даже с расстояния в 50 м откровенно говорили, что металла здесь не жалеют, и если записать любой их катерок на краш-тест, для этого потребуются как минимум гранитная опора Троицкого моста в Питере.

В семействе подвесных моторов наблюдалась та же тенденция, и узкопрофильный «Mercury» вдруг оказался более жизнеспособным, нежели диверсифицированная «Yamaha», впервые не представленная на бот-шоу отдельной экспозицией.

Большие скидки давали на пластиковые суда, и даже если на бирочке значилось 50 тыс. долл., можно было смело рассчитывать на 11%-ную поблажку! Эх, где были такие ценники пару лет назад!

Как я уже упомянул в начале рассказа, нынче американцы проявили повышенное внимание к микропроектам, на которые прежде и глаз бы никто не положил. Здорово выделялись фирмы «C Dory» и «Arima», умудрившиеся в обычные 5 м впихнуть не только полностью закрытую ходовую рубку, полноценную каюту со спальными местами на три человека, но и обеденный стол, и крохотный рукомойник с туалетом в придачу.

За «Arima Sea Sprinter» с 40-сильным «Evinrude E-Tec» и

трейлером просили всего 18 тыс., и по озабоченному хмурому лицу седовласого продавца сразу читалось, что, показав пачку долларов, можно будет отжать скидку. Жалко беднягу.

Пластиковые штамповки сегодня стали весьма активно внедряться в байдарочную тему, но уже с американским подходом. Тут вам полный пакет удовольствий: мягкие сиденья, ключины под распашные весла, стабилизирующие баллоны, паруса с такелажем, спиннинговые стаканы, внутренние рундучки, кулеры для рыбы, транцы под моторы и т. д. Всего просто не перечислишь!

Вот и получалось, что цельнолитой 4-метровый пластмассовый корпус при себестоимости порядка 100 долл. продается уже за 725.

Новинку продемонстрировала молодая немецкая фирма (всего второй год на рынке) «NuCanoe». Она представила публике классическую одиночку для академической гребли в композитно-рыболовном исполнении. Естественно, с транцевым опционом под моторчик до 4 л.с. Наверное, маркетинговое чутье подсказало немецким производителям складного электромотора «Torquedo» верный ключик к будущему американского рынка.

Не теряется в догадках и сомнениях «Zodiac», даже в трудные времена открывающий завод по производству надувных лодок в городе Соммервиль (Южная Каролина). Бесконтрольное китайское качество ну никак не может удо-



Корпуса «Boulton» строятся для суровых реалий Тихого океана



Просто мне понравился проектик с мотором внутри



Оригинальные транцевые концепции «Motion Marine»



Деревянные гребнушки изящно смотрятся и в XXI веке

влетворить американского потребителя. К тому же торговля в США устроена таким образом, что «случись чего», засудят в первую очередь дилера, продающего некачественные изделия, а из-за разошедшегося шва или травящего клапана можно не только потерять «дом, в котором живет Джек», но и засесть на верную баланду в тюремных реалиях.

Конец 2008 г. ознаменовался снижением рентабельности поголовно всех предприятий КНР, что уже привело к оттоку инвестиционных капиталов в такие страны, как Вьетнам и Мексика. И если добавить стремление нового правительства США активно создавать рабочие места у себя на родине, то светлое будущее третьей экономики мира под неизменным руководством компартии выглядит весьма неопределенно.

Сами решайте, куда теперь двигаться китайскому тигру, если в Портленде можно было купить оригинальный «310-й» французский борт с фанерным пайолом чуть дороже 800 долл., а полноценный черный, «от гребенок до ног» топовый, хайпалоновый «Zodiac Mark 11 CHD» (4.20 м) со всеми мыслимыми наворотами и опциями (передвижные сиденья с креплением по днищу, сумки, оригинальный бензобак по форме транца и т. д.) – за 2900.

Вот отчето на прошедшей выставке надувное семейство выглядело очень помпезно – «Zodiac», «Avon», «Арех», «Achilles», «Novurania», «Polaris», «Caribe», «Mercury»,

«Honda». Конечно, некоторые имена привычны нашим ушам, но не надо, друзья, обольщаться, на российском рынке товар в американском исполнении многих вышеупомянутых солистов из надувной оперы или вовсе не присутствует, или подменен весьма сомнительным кордебалетом.

Уверен, что надувнухи и РИБы и выиграют в первую очередь на местном рынке, невзирая на экономические потрясения. О них стали писать даже солидные ботинговые издания, выжившие в бою с тенью кризиса. Ведь без рыбалки и активного отдыха на воде современного американца представить невозможно. Это – часть их жизни и в какой-то степени философия, которой придерживается и подрастающее поколение.

В Портленде очень хорошо отметились парусники, шитые байдарки и ялики. «Деревяшки» дружно организовали своеобразное детское КБ, где юные американцы соорудили игрушечные модельки парусников и гребнушек, которые затем упорно таскали за собой на веревочке по выставке.

Практичных орегонцев и гостей меньше всего интересовали гидроциклы и скоростные прогулочные катера типа «буллет». Впрочем, их можно понять, ведь от окружающих буквально через одного слышались слова «рецессия» и «депрессия».

Будем надеяться, что до этого все же не дойдет.