

Стилистическая параллель: «Бот-шоу как зеркало состояния малотоннажной индустрии» давно навязла в зубах, и опытный журналист обычно старается дать ее, что называется, «между строк», построив повествование на более запоминающихся, броских аналогиях. Но таково уж переживаемое сейчас нами время, когда решаются судьбы целых отраслей экономики.

И мы цепляемся за любую возможность «пощупать пульс» подверженного общим негативным тенденциям сектора маломерного судостроения. Кто знает наверняка, сколько еще кризисных волн накроет российского обывателя, прежде чем он задумается: «А нужна ли она мне на самом деле – эта лодка?».



MIBS-2009

спрос и рынок

Кризисное управление

В отличие от февральской выставки, организованной администрацией Крокус-центра и еще только набирающей очки, апрельская MIBS хорошо раскручена, включена в международный календарь выставок медиа-группы «International Boat Industry», и по тому, как она пройдет, мы можем судить не только о состоянии отечественного лодочного бизнеса, но и об отношении к нему мирового предпринимательского сообщества. Потому стенд журнала, если иногда и пустовал в эти четыре выставочных дня, то только потому, что персонал редакции усердно обходил стенды, собирая ценную информацию из первых рук. Итак, какие тен-

денции отразили зеркальные фасады павильонов «Крокус-Экспо»?

Как ни странно, в первую очередь психологические. Если к февральской выставке многие подходили с ощущением страха, даже паники от нагрянувшего кризиса, то к середине весны, оценив первые потери и возможные перспективы, большинство характеризовало положение в отрасли стабильно тяжелым, но не безнадежным.

Присутствие на MIBS большого количества зарубежных фирм помогло осознать, что проблемы и у нас, и на Западе очень похожи. Дилеры жалуются на падение спроса, крупные клиенты отказываются от ранее сделанных заказов. Почти все крупносерий-

ные производства, например, такие как «Bavaria», или временно приостанавливают выпуск, или работают вполсилы. Падение производства достигает в некоторых странах, например в Италии, до 50%. В этой стране кризисные проблемы затронули даже таких столпов судостроения, как фирма «Ferretti», на которой, по словам специалистов выставки, чтобы как-то удержать положение, пришлось поменять ее руководство и вмешаться государству.

«Сейчас дилерам звонят почти в 10 раз меньше, чем год назад, – рассказывает руководитель компании «Мореман» Александр Маркаров. – Люди не прицениваются, не интересуются, психологически многие не готовы даже думать о покупке



**А. Гроховский, А. Даняев,
К. Константинов.** Фото авторов

катера или яхты. Спрос на лодки всех размеров в целом упал, но стал четко сегментированным». Причем и здесь картина и у нас, и за рубежом почти одинаковая. «По данным коллег, – продолжает А. Маркаров, – суда стоимостью меньше 1 млн. руб. идут не хуже, чем раньше, от 1 млн. руб. до 800 тыс. евро, т. е. среднего ценового уровня, вообще не продаются, а стоимостью выше 800 тыс. евро хотя и идут, но хуже, чем год назад. Любопытно, что спрос на весь ассортимент аксессуаров не снизился».

Отечественный производитель, ориентированный прежде всего на собственные силы, оказался в более выгодных условиях. И тот, кто сможет это



преимущество эффективнее реализовать, завтра окажется более успешным.

Как отметила директор выставки Тамара Лукьяненко, интересы посетителей выставки стали более разносторонними. Покупатель пристально приглядывается к водоизмещающим, экономичным лодкам, к парусным яхтам. Снизилось внимание к однотипным глиссирующим судам – они несколько «поднадоели».

На московских клубных стоянках, где средний размер лодок составляет около 10.5 м, отходят от пирса всего примерно 10% судов, преимущественно моторных. За навигацию, по наблюдениям, у большинства гламурных глиссеров «налет» составляет в среднем не более 20 моточасов.

Это косвенно говорит о низкой востребованности таких судов.

Что касается цен, то ждать значительного снижения нельзя, они могут немного уменьшиться лишь в долларовом выражении, а в рублях из-за его девальвации, как считают дилеры, наоборот, подрастут на 20–25%.

Как и прежде, экспозиция разделилась на «корпусную» и «стендовую», каждая – в отдельном зале. Если с корпусами (в основном катерными) все ясно – люди показывают товар лицом, то многие фирмы демонстрировали типично кризисный подход к работе на выставке. Дело зачастую ограничивалось официальным представителем, снабженным фотографиями, буклетами или в лучшем случае масштабными моделями продукции. В самом деле, зачем платить бешеные деньги за площадь, тащить крупногабаритную технику, если нет ясности – а нужно ли все это? Очевиден контраст с Хельсинкской бот-шоу, где местные компании заранее выкупили все привычные площади и заполнили их чем только можно, лишь бы не сплеховать в глазах потребителя. Не прибавил оптимизма целый ряд стендов, предлагавших другую, «наземную»

1. Модели вместо натур – самый антикризисный способ оформления стенда

2. MIBS отмечена должжданной премьерой официального дилерства по финским катерам «Targa»

3. Плавдачи «Seasamper», как оказалось, более интересны нашим покупателям в качестве «речных автобусов»





4. Стенд наиболее мощного из дилеров-экспонентов – московского яхт-клуба «Буревестник»

5. Самый бюджетный из экспонатов – микромотодка «Грикон-005» из Саранска

6. Отечественного производителя достойно представила новая серия «NorthSilver Pro» от «Yachting Russia»

недвижимость, хотя устроители и считают, что это одна целевая аудитория, и тем более пустующие отгороженные куски залов – уж их-то организаторы могли бы и подарить в качестве бонуса тем, кто «вложился» в мероприятие, несмотря ни на что.

«Натурный» зал сообразно всем российским традициям заполнили катера и моторные яхты прежде всего верхнего ценового диапазона, само собой не местного производства. На то он и столичный дилер, чтобы поддержать высокий международный статус мероприятия. И при всей традиционности доминирования его, дилера, на всех наших бот-шоу, хоть местного, хоть мирового масштаба, нельзя не отметить немногочисленные премьеры и сдвиги в предложениях. Безликий пластиковый «мейнстрим» ведущих верфей все более разбавляется моделями и брендами, имеющими явно

выраженный характер. С февральской выставки перебрались на MIBS китайский мореход «Selene 40» и стильный американский микробуксир «Ranger Tug», усилив наряду с «Linszen» группу водоизмещающих крейсеров. Несколько сдали позиции классические плавдачи. В прошлом году их было куда больше, в этом же посетители принимал один германский «Seacamper». Как оказалось, это комфортабельное судно, похожее на речной автобус, наши люди приобретают не столько для того, чтобы подолгу жить на борту среди водных просторов, сколько именно в «автобусных» целях – как вместительный служебный транспорт. Тщательно продуманная планировка, полноразмерные спальные места, легко трансформируемые из выдвижного подволока, как у настоящего «кэмпера» должны привлечь нашего путешественника.

Но особо стоит отметить официальное появление в России двух новых однотипных финских «морских внедорожников» из Кокколы, которые привезли петербургские дилеры. Компания «ХардТоп Марин» стала официальным представителем «Targa», а «Jonakor Marine» – их давнего земляка-соперника «Minog».

Совладелец фирмы-строителя катеров «Targa» «Botnia Marine» Роберт Карпелан сам присутствовал на выставке. Это семей-

ный бизнес, где эффективно трудится вся семья: отец, мать и сын, что вообще характерно для Финляндии. По словам Карпелана-младшего, несмотря на общее снижение объемов производства, весеннее оживление дает о себе знать, и руководство сейчас все-таки рассчитывает на российский рынок. Лодки «Targa», благодаря своему высокому качеству, почти за 40-летнюю историю стали широко известны во всем мире. Для поддержания доброй репутации финны выставили 31-футовую модель как наиболее перспективную в наших условиях. Именно эту модель использует водная полиция Англии, имеющей собственное сильное судостроение. Интересно, что россиянам они готовы поставлять суда в водометном исполнении наряду, конечно, с колесными и IPS-приводными. Фирма очень открыта, внимательна к любому пожеланию заказчика, которое не вредит лодке. Такой уклон свидетельствует о явном понимании конструкторами специфики наших водоемов, зачастую не соответствующих общепринятым нормам судоходства. Для достижения наибольшей гибкости в работе с клиентом часть забот по комплектованию и дооборудованию заказанных судов возьмет на себя непосредственно дилер, обладающий достаточной для этого базой.

Разыскать отечественного





судостроителя на выставке оказалось непросто. «Композиционную ось» противостояния «торговец–производитель» образовали обширные стенды двух компаний, которые занимают четко выраженные позиции на рынке. Московский яхт-клуб «Буревестник», занимавший здесь одну из самых больших площадей (около 2000 м²), дилер множества престижных торговых марок, таких как «Sunseeker», «Riva», «Boston Whaler» и пр., занял полстены слева, а справа расположилось представительство самого успешного на сегодня производителя малых алюминиевых судов «Yachting Russia». Столь же идеологически противоположными выглядели и их экспозиции. С одной стороны – эксклюзивный полированный пластик бортов в лучах софитов и модельной внешности девушки-менеджеры, с другой – трудовой алюминий серийного производства. Владелец завода Виктор Кожин сам общался с дилерами и простыми посетителями прямо среди собственной продукции. Для него эта выставка была крайне важна: именно здесь «Yachting Russia» впервые представила публике новый бренд алюминиевых катеров «NorthSilver Pro», дополнивший уже достаточно популярный в стране алюмопластиковый «Silver». Суровый милитаристский дизайн новой

серии заметно контрастировал с гламуром большинства экспонатов Крокус-центра, оттого был неоднозначно принят московскими потребителями. Частные клиенты пока присматриваются, понятно, продукт новый, и его преимущества надо осознать. Сибиряки же быстро сориентировались что к чему, и компания тут же установила первые успешные контакты по новинкам. Вполне вероятно, что уже скоро они появятся и на Байкале. Впрочем, обвинять «NorthSilver Pro» в излишней брутальности облика было бы опрометчиво. Флагман серии «NSP 810» притягивал взор идеальностью поверхности черного глянцевого борта, а сизалевый канат-кранец по периметру и шероховатость тикового массива в интерьерах придавали ту самую дозу нефальшивой строгости, отличающей действительно качественный прочный товар от его имитации. Именно эта модель привлекла внимание представителей МЧС. Заинтересовались новой серией и наши военные моряки, которые оценили их суровый характер и высокое качество изготовления.

«Результатами выставки мы вполне довольны, могло быть и хуже», – подвел черту Виктор Кожин.

Еще одного производителя – «Мобиле Групп» с РИБом «Буревестник» – удалось отыскать на стенде у его же собственного

московского дилера «Клуб Велход». Как оказалось, брать один стенд на двоих выгодно обоим партнерам по бизнесу, особенно в такой дорогой нашей столице в не самые легкие для бизнеса времена.

Совсем неформатным экспонатом на такой статусной выставке, как MIBS, выглядела стеклопластиковая минимотолодка «Грикон-005». Килеватое реданированное суденышко длиной 2.8 м и шириной 1.3 м допускает установку мощного (для таких размеров) 30-сильного мотора.

С двумя взрослыми пассажирами, по словам конструктора Григория Коновалова, лодка развивает скорость около 60 км/ч. Сам автор родом из Саранска, где нет крупных водоемов, большой воды. А на мелких речушках, закрытых озерцах такой скоростной снаряд может согреть душу заядлого водномоторника. При испытаниях лодка показала, как утверждает конструктор, свою полную безопасность, ее невозможно перевернуть. Поэтому она может стать как дешевой альтернативой гидроциклу, где водитель открыт всем стихиям, так и основой для обучения детскому водно-моторному спорту. Судя по вниманию посетителей, даже таких, как профессиональный спортсмен-водномоторник, член

7. Даже небольшой стенд, приобретенный производителем на пару с дилером, выгоднее отказа от участия в выставке такого уровня

8. Моторы «HIDEA» китайского производства ищут выход на российский рынок



ФВМС Сергей Белугин, конструктор затронул живую, давно забытую для нас тему. В погоне за престижными лодками мы упустили этот микрокласс, который в условиях кризиса может быть весьма востребованным.

В самом корпусе мы особых откровений не нашли, в свое время «Катера и яхты» публиковали много удачных проектов на эту тему, например, «Аполло», «Фламинго», «Дункан», вейнберговскую «Чебурашку» и даже редакционную «Жабу». Дело в другом: автор «Грикона» смог сделать интересное предложение, найти пустующую на сегодня нишу на нашем рынке. Из построенных 50 корпусов на сегодня почти все проданы (цена без мотора – примерно 95 тыс. руб.). Компания готова предо-

ставить редакции эту лодочку для испытаний.

Вольные заграничные производители также присутствовали, но уже с надеждами найти не столько индивидуального покупателя, сколько оптового потребителя-дилера, и тут шансов у них, прямо скажем, было немного. Как сказал представитель известного финского магазина «Maritim» Олег Рыбаков, оптовые продажи в России снизились процентов на 30, очевидно, за счет сокращения объемов производств. Иностранцу-поставщику оставалось либо кооперироваться в блоки, как итальянцы под эгидой ассоциации UCINA, отработывая программы господдержки, либо терпеливо ждать, как поступили китайцы-

моторостроители. На MIBS приехали сразу две конкурирующие компании с практически одинаковым спектром предложения – подвесными двух- и четырехтактными моторами «Parsun» и «HIDEA». Но, если первые хоть как-то известны у нас, то вторым долгий путь завоевания российского рынка еще предстоит, тем более что «сладких» цен на моторы «HIDEA» не обещалось.

В общем, «зеркало индустрии» оказалось не кривым, но каким-то надтреснутым. Участники маломерного рынка усиленно ищут пути выживания в новых условиях, и цена ему высока. Ведь именно тот, кто закрепится и удержится на нем успешнее других, получит самую выгодную позицию с окончанием «смутных времен».



9

9. Модель мегакатamarана «Blue Coast 165»

10. Швертбот «Bug» – последняя новинка компании «LaserPerformance»

Преференции паруса

Парусная часть выставки MIBS существенно отличалась от февральской московской экспозиции («КиЯ» № 219). Отсутствовали практически все представители популярных массовых брендов – «Bavaria», «Beneteau», «Hanse», «Jeanneau». Причины этого вполне понятны: серьезно вложившись в одну выставку, нет смысла тратить средства на другую точно такую же, проходящую тут же спустя всего пару месяцев. А «парусный» покупатель – он клиент специфический и серьезно отличается от «моторного», как уже успели понять наши дилеры. Если по-



10

следний довольно часто под воздействием импульса покупает «то же самое, что у соседа, но на пару футов длиннее» (особенно в секторе сравнительно дорогих судов), то с парусами все происходит заметно сложнее. Заказчик здесь, что называется, «раздумчивый», приходит к выбору довольно долго. А, следовательно, нет смысла «засвечиваться» абсолютно на каждой выставке: потенциальный заказчик своего дилера практически в любом случае найдет. Примерно так мотивировали свое отсутствие многие (да почти все) дилеры «массовых» парусных яхт. Ну и, конечно, свою роль сыграли

цены за размещение стендов – на MIBS они заметно выше, чем на прошедшей в конце зимы выставке, и сравнительно скромными (по обороту) парусными продажами их не оправдать.

Кто же был? Был «Oyster», избравший, как мы уже писали, своим представителем в России А.Маркарова. Отрадно, что «Oyster» (читай – один из лучших производителей парусных яхт) наконец-то обратил серьезное внимание на наш рынок – давно пора. Отметим, что фирма представляла на своем стенде (разумеется, не живую) и хорошо известные малосерийные лодки, и только что созданные

Э. Дюбуа мегаяхты «Oyster 100» и «Oyster 125» – серьезные суда для серьезных людей...

Была представлена и голландская верфь «Conurplex», производящая яхты под маркой «Contest», уже успевшие завоевать популярность среди хорошо обеспеченных российских ценителей паруса. По сути, «Oyster» и «Contest» борются практически за один и тот же (или очень близкий) сегмент рынка, правда, в борьбе за потребителя идут разными путями. «Oyster Marine» делает основной упор на непревзойденную надежность и высокий комфорт своих судов, а шеф «Conurplex» не забывает демонстрировать заказчикам полярные диаграммы, подтверждающие высокие ходовые качества своих яхт, а также особо подчеркивает свои передовые технологии. На правах специалистов, давно знакомых с обеими верфями, отметим, что «Oyster Marine» позиционирует себя «круче», хотя голландская фирма старше – в этом году она празднует свой полувековой юбилей, в то время как «Устрице» стукнуло «всего» 36.

Большим стендом отметился «Слорос» (заметим, отсутствовавший на февральской выставке), представляющий на нашем рынке заслуженный (но пока так и не «раскрученный» по уму в России) словенский бренд «Elan» (и парусные, и моторные суда), а также сравнительно новую для России финскую марку парусных яхт «Maestro» («Кия» № 215). И если «Elan» мы знаем более или менее хорошо, то про финскую компанию стоит сказать пару слов. Эта верфь, как принято у финнов, строит очень качественные, но не самые дешевые в своем сегменте суда. Фактически сегодня в ее производственной программе только одна модель – «Maestro 40». Это весьма своеобразная яхта – «быстроходный крейсер по-фински». Причем, заметим, с достаточно комфортабельной отделкой – эдакий «Swan» за полцены

(весьма интересная и, возможно, перспективная рыночная ниша, опять же, требующая грамотного освоения). «Живые» лодки на стенде отсутствовали и здесь. По мнению питерского представителя компании «Слорос» Алексея Белоусова, выставка прошла вяло, а поток посетителей оказался меньше ожидаемого. То есть на стенд компании пришли люди, уже давно обратившие внимание на марку «Elan», а вот новых визитеров практически не было. Главная претензия – отсутствие широкой рекламной кампании выставки в СМИ.

Традиционно обширной была экспозиция петербургской компании «Фордевинд-Регата». Интересно, что руководители этого одного из крупнейших продавцов яхтенного снаряжения на российском рынке так прокомментировали влияние кризиса на свой бизнес: «Ощутимо сократились закупки оборудования и снаряжения судостроительными компаниями, зато объем продаж частным лицам, пожалуй, даже вырос». Особенно они отметили хороший спрос (уже в начавшемся сезоне) на парусные лодки типа «Laser». Популярностью на нашем рынке пользуются практически все продаваемые модели, включая описанные у нас ранее «Bahia» и «SB 3», а также новейшую в семействе минияхточку «Laser Bug». Последняя, как и все прочие «Лазеры», продумана до мельчайших деталей, особенно стоит отметить встроенное (!) носовое колесо, позволяющее с легкостью подкатить лодку до слипа. Удобная защелка шпора мачты в гнезде тоже заслуживает внимания – небольшая, но приятная деталь. Действительно, «Лазеры» (как мы отметили в статье о предыдущей выставке), похоже, становятся своеобразными «антикризисными» лодками.

На этом можно было бы и закончить обзор той парусной части выставки, которая так или иначе интересна «обычным» яхтсменам. Но на MIBS, в большем



11

объеме, чем когда-либо на российских выставках, демонстрировались парусные лодки, предназначенные исключительно для спортсменов (отмечу, что широко «засветились» и ассоциации ряда известных гоночных классов). Это, надо сказать, сильный шаг, способный привлечь новых людей к парусу вообще и к парусному спорту в частности.

Диапазон был очень широк – от радиоуправляемых моделей яхт класса VOR 70, «боровшихся» друг с другом в небольшом бассейне (маркетинговые ходы Дюссельдорфа приходят и в нашу жизнь!) до «живых» гоночных яхт классов Микро, «Звездный», «Финн» и «Оптимист». Подобное стало возможным благодаря договоренности между организаторами выставки и ВФПС (видимо, в связи с приходом к руководству федерацией нового человека): всем организациям, занятым именно развитием парусного спорта, была предоставлена возможность участвовать в

11. Швертбот «эм-Ка» – низкий борт не вызывает восторга у яхтсменов, фальшборт затрудняет постановку на ровный киль

выставке MIBS безвозмездно, то есть даром! Чтобы воспользоваться этим уникальным предложением, ряд национальных ассоциаций классов, объединившись, выступил, что называется, «единым и нерушимым блоком» гонщиков и крейсеристов.

Здесь можно было увидеть даже спортивные суда, что называется, «с историей и репутацией»: например, «Звездник» неоднократного чемпиона мира и Европы Георгия Шайдуко, а также швертбот класса «Финн», еще недавно принадлежавший вице-чемпиону мира новозеландцу Дону Слэйтору. Российская Ассоциация яхт класса «Микро» привезла сразу две лодки: спартанское суденышко, позиционируемое как регатник, и более комфортабельную круизную версию «микрушки». На этом же стенде прошли и офи-

циальные мероприятия: новый президент ВФПС Дмитрий Зеленин наградил экипаж Юрия Шувалова – лидера российского рейтинга 2008 г. в классе «Микро», после чего состоялась презентация и торжественное открытие чемпионата мира 2009 г. в этом классе, который впервые будет проведен в Москве. Таким же образом был анонсирован и юбилейный (посвященный 60-летию класса) открытый чемпионат России в классе «Финн», который вместе с президентом ВФПС официально презентовали призеры Олимпийских игр в этом классе Виктор Потапов и Андрей Балашов.

В рамках выставки состоялась конференция ассоциаций классов, на которой любой мог подробно узнать о внутренней жизни таких классов, как Л-6, «Картер 30», четвертьтонник,

«Финн», «Микро», «Снайп» и «Звездный». Видеоролики о различных регатах позволили зрителям ближе прикоснуться к парусному спорту. Специально приехавший из Санкт-Петербурга вице-президент Ассоциации крейсерских яхт Л-6 Андрей Березкин выступил с докладом о том, как сохраняются у нас уже весьма немолодые яхты этого класса, какие проводятся гонки и походы, о связях с другими городами и странами.

Подобное объединение ассоциаций различных классов имело синергический эффект: они больше узнали друг о друге, яхтсмены стали подумывать об участии в соревнованиях новых для них классов, а отошедшие от паруса вновь загорелись желанием вернуться в спорт. Многие родители заинтересовались работой детских секций в яхт-клубах. Как уверяют сами участники, совместный стенд ассоциаций имел оглушительный успех, и организаторы MIBS готовы повторить это начинание теперь уже на осенней выставке «Катера и Яхты». Что ж, подобную практику можно только горячо приветствовать (добавим, что нелишним было бы присутствие и ассоциации быстро набирающего популярность отечественного класса Open 800)!

Помимо этого 11 апреля прямо в выставочном центре состоялось открытое выездное заседание Президиума ВФПС. Он одобрил Комплексную целевую программу подготовки российских спортсменов к XXX Олимпийским играм 2012 г., которые состоятся в Лондоне (парусная часть будет проходить на базе Национальной парусной академии Уэймута и Портленда – см. «Кия» № 216).

Кроме того, в состав ВФПС были приняты четыре новых коллективных члена: Воронежская региональная федерация парусного спорта, Федерация парусного спорта олимпийских классов яхт Волгоградской обл., спортклуб «Парусник» (Петер-

12. Швертботы «Laser» – ударная сила «Фордевинд-Регаты»



бург) и Ассоциация национального класса яхт «ЭМ-Ка», хотя этот швертбот вряд ли сможет добиться чего-либо большего, чем стать «московским национальным» классом. Многие опытные спортсмены заслуженно критикуют эту лодку, отмечая в первую очередь, ее низкий борт, способствующий сильному заливанию кокпита. На московских акваториях, сравнительно хорошо закрытых от волны и ветра, это не так существенно, а вот на открытых водоемах (например, на том же Финском заливе) швертбот, судя по всему, серьезных гоночных перспектив не имеет. Нарекания вызывают и плохой ход лодки в лавировку (особенно при усилении ветра – «яхта не идет, а мучается», как выразился один из гонщиков), а также практически полная невозможность поставить опрокинувшуюся «ЭМ-Ку» на ровный киль силами непрофессионального экипажа.

Однако нельзя не отметить патриотичность инициатора этого проекта, в буквальном смысле слова поддерживавшего отечественного производителя: корпуса швертботов строятся в Петербурге, здесь же (силами мастерской «K-Sails») шьют и паруса для них. Это, безусловно, приятно. И все же тот же «Laser Bahia» (правда, меньших размеров) и проще в эксплуатации, и существенно (чуть ли не вдвое) дешевле, что именно для национального, сиречь – популярного, класса особенно важно. Его корпус штампуются из АБС и (в отличие от сияющей «ЭМ-Ки»), не боится сколов гелькоута и царапин; он оборудован закруткой стакселя (чего нет на нашей лодке), но при этом практически не уступает отечественному проекту в спортивности (по крайней мере, 13–14 уз на нем дать можно, а опытные гонщики – свидетельствуют – выжимают из него и все 16). Патриотизм, безусловно,



вещь полезная и необходимая, но для небольшой спортивной школы при выборе модели швертбота в качестве учебно-спортивного судна соображения экономии средств окажутся не на последнем месте. Учитывая начавшуюся достаточно активную

Новый Президент ВФПС
Дмитрий Зеленин



Яхтинг на Ладоге

- Современные причальные сооружения на 160 стояночных мест
- Зимнее хранение судов на берегу
- Слип
- Заправочная станция (Бензин и ДТ)
- Электроснабжение судов
- Душевые
- Стоянка автомобилей и прицепов
- Мелкий ремонт
- Круглосуточная охрана
- Удобный выход в Ладожское озеро: до о. Валаам 33 мили, до о. Коневец 19 миль, до Сортавалы 47 миль

Ленинградская область, г. Приозерск, ул. Заозерная.
Тел.: +7 (812) 966-10-85, www.lagunaladoga.ru



экспансию «Лазеров» на наш рынок, перспективы «эм-Ок» на нем же представляются нам весьма грустными. Назваться «национальным» классом куда легче, чем стать им в действительности!

Отдельно стоит упомянуть стенд французской компании «Blue Coast Yacht», специализирующейся на строительстве огромных мегакатамаранов. Она продемонстрировала макет разработанного ею гигантского композитного многокорпусника длиной 165 футов (вообще фирма уже имеет в своем портфеле проекты подобных судов длиной вплоть до 203 футов, что беспрецедентно для сегодняшнего яхтостроения). Хотя рынок подобных судов сравнительно невелик и довольно сложен (например, только недавно его покинула обанкротившаяся французская же компания «Yarluca»), основатель и шеф-дизайнер «BCY» Жан-Жак Кост с оптимизмом смотрит в будущее. В своем интервью для «КиЯ» (мы планируем опубликовать его в одном из ближайших номеров) он высказал уверенность в том, что мегакатамараны станут одним из важнейших трендов развития яхтенной индустрии в классе «люкс». Свою точку зрения он обосновал тем, что только подобные суда могут предоставить своим владельцам подлинно дворцовый простор и комфорт на борту, сочетающийся с высо-

кой скоростью движения. Оспорить это утверждение и в самом деле довольно сложно, остается посмотреть, как приживутся на океанах подобные суда. Пока что число строителей многокорпусных яхт длиной более 80 футов можно пересчитать по пальцам.

В завершение следует сказать, что парусная часть выставки выглядела «гламурно-глянцевой» и, если бы не совместный стенд национальных ассоциаций различных яхтенных классов, ее следовало бы признать очень слабой – по причине практически полного отсутствия «продукционных» парусных яхт.

Об организации выставки

Если говорить о самой выставке, то, по словам организаторов, в этом году ее посетило 20 484 чел., что на 7 тыс. чел. больше, чем в прошлом году. Это один из лучших показателей для отечественных бот-шоу, тем более в кризисный год.

MIBS с каждым годом подтверждает свой международный статус. Похоже, закончилось противостояние двух выставочных компаний – «IFA» и «ITE», когда в одном городе в одни и те же сроки пытались провести две однопрофильные выставки.

«Мы предполагали, что рынок все расставит на свои места. Тенденция была ясна, куда пойдут участники, туда пойдет и посетитель», – прокомментировала положение дел Тамара Лу-

кьяненко. Поддержал выставку самый крупный участник – «Буревестник», поверили зарубежные компании, что выставка будет достойной, и потому были даже выставлены новинки.

В результате выиграл прежде всего рядовой участник, базовая стоимость выставочной площади (около 265 евро/м²) хоть еще существенно выше цен, чем в том же Дюссельдорфе, но по сравнению с прошлыми годами значительно снизилась. Для крупных компаний в доле общих затрат даже не так важны выставочные расценки, как огромные расходы на доставку техники, транспортировку по Москве с ее сложной логистикой, разгрузку, устройство стенда, размещение и т. д. С организацией достойных бот-шоу в перспективных регионах, например в Сочи, пока не получается. «К нам приезжает много крупных питерских дилеров, которые участвовать в своих выставках почему-то не спешат», – заметила Тамара Лукьяненко.

Из слабых сторон мы бы отметили ее недостаточную сегментированность, мало выставлено аксессуаров, оборудования, моторной техники. Очень плохо привлекались новые посетители, в том числе школьники, реклама выставки была недостаточной, на что неоднократно сетовали многие участники, не получив должной отдачи.

И, конечно, хотелось видеть больше отечественных производителей, для них нужна большая программа скидок и бонусов, хотя, мы и понимаем, что MIBS – выставка коммерческая и сама арендует площади у «Крокус-Экспо».

А в заключение повторим слова из нашего прошлого репортажа. Московскую MIBS, организуемую компанией «ITE», с полным правом можно называть флагманом выставочного звена в малотоннажном секторе российской экономики. За время своей деятельности выставка приобрела репутацию ведущей в нашей отрасли – в Москву едет вся страна.