



Алексей Даняев. Фото автора

MIBS-2010

и законы шоу-бизнеса

Информацию с ведущих мировых бот-шоу о сдержанном росте интереса к досужей продукции можно было бы расценивать как хорошую мину при плохой игре – значительная часть американских и азиатских выставок в этом году все же не состоялась из-за экономических трудностей. Тем не менее начало нового сезона в Москве продемонстрировало умеренный оптимизм, испытываемый малотоннажным сектором судостроения.

Начнем с того, что массовый покупатель лодок, как бы ни был напуган кризисными явлениями, все же не развернулся к любимому хобби (возможно, и к дополнительному приработку) задом в угоду более стабильным видам досуга вроде дачи или автогаража, а все-таки проявил интерес к приобретению новой и подержанной техники. Доказательство – заметно возросшая к весне посещаемость Интернет-форума журнала

и множество открытых тем с извечным вопросом: «Что посоветуете приобрести?». Другое доказательство – то, что индустрия водного отдыха сохранила «боевое ядро» из числа наиболее влиятельных компаний-производителей и дистрибьюторов как в центре, так и в регионах страны, и даже пополнила его новыми игроками со свежими идеями. Это показала февральская выставка MBS, организованная Ассоциацией российской морской индустрии

и Крокус-центром – Московская бот-шоу. Но почти два предсезонных месяца мы прожили в ожидании того, что же покажет ее конкурент – MIBS, самое «раскрученное» событие официальной лодочной жизни, давно внесенное в календари зарубежных медиа-агентств?

Надо признать, что MIBS в очередной раз оправдала звание самой известной лодочной выставки России. Кроме того, что ее реклама была заметна на страницах специализирован-



Посетителей встречал стенд компании «Йонакор Марин». Яхта «Halberg Rassy 372» и катер «Minor 31» – экспонаты, достойные MIBS.

Моторная яхта «Шексна 125» – «большая рыба в маленьком пруду»

ных изданий и придорожных стендах, а в составе экспонентов традиционно присутствовали объединенные и не присоединившиеся делегации компаний из Европы. Пришедшая публика была по преимуществу подготовленной, заинтересованной и серьезной. Но это дань прошлым заслугам. Теперь о том главном, что отчетливо выступило на первый план за последнюю пару лет.

О действительно важных вещах говорят: если вы не начнете ими заниматься, они займутся вами. Экономическая ситуация в мире к ним относится бесспорно. Если до 2008 г. разнообразные лодочные выставки вольготно плодились на тучных московских просторах, то в последнее время клиент всевозможных экспонентов стал привередливым и ищет от события реальной отдачи при достаточно высоком уровне сервиса и затратах на него, хотя бы сопоставимых с европейскими (чем московские выставки никогда не могли похвастать).

И вот к началу этого года сложилась революционная ситуация: несмотря на заметно сниженные расценки за стендовую площадь и более выигрышное расположение павильона, MIBS нынче проигнорировали наиболее влиятельные производственные и торговые компании отечественной лодочной индустрии, сделавшие окончательный выбор в пользу февральской MBS. Как результат, площадь экспозиции MIBS сжалась вдвое, а ее характер стал более «виртуальным»: значительную часть стендов сменили временные офисы компаний, а экспонаты демонстрировались со страниц буклетов и сквозь витринное стекло.

Итак, кто сделал выбор в пользу традиции и сознательно пошел на сделку с ИТЕ? Самым заметным экспонентом стала на этот раз дилерская компания «Йонакор Марин» – мало того, что она встречала посетителей при входе в зал, но также показала «живьем» европейскую парусную яхту года «Halberg Rassy 372», а также ка-

тера «Minor» и «Nord-West». Неудивительно, что она привлекала внимание парусной публики, впервые увидевшей в Москве продукцию столь высокого класса. Не менее интересной с познавательной точки зрения можно признать попытку посещения довольно большого стенда компании «Еврояхтинг» с продукцией Рыбинской судостроительной верфи – стальным моторным крейсером «Шексна 125» и универсальным рабочим катером «Лидер». Попытку – потому что посетители на суда допускались ограниченно и под строгим надзором стендистов. Не доверяют... Зато, выбрав MIBS, «Еврояхтинг», по собственному определению, стала «крупной рыбой в маленьком пруду», чем гарантировала повышенный посетительский интерес.

Немногочисленных «настоящих» серийных производителей представили питерский «Трайдект» и подмосковный «Прагматик» (бывший «Патриот-плюс»). Но причины их участия оказались разными. Как сооб-



Тренажер судоводителя на стенде московской ГИМС не пустовал все дни выставки



Производственная компания «Трайидент» никогда не упускает шанса показать себя народу и в убытке не бывает

шил руководитель первой из них, Сергей Железкин, реальную отдачу предприятие имеет от любой выставки, поскольку каждая перекрывает расходы на нее. Именно поэтому лодки «Трайидент» «светятся» на выставках практически круглый год, включая хельсинкскую «Vene» и специализированные отраслевые мероприятия. И на этот раз Сергей на стенде не скучал – интерес населения к алюминиевым катерам неизменно высок, а «конкуренты» американского происхождения на соседних стендах неоправданно дороги. Директор ООО «Прагматик» Виталий Крапчатов, напротив, выделяет именно MIBS, где покупатель солиднее, и крупные катера идут более активно. Впрочем, обе фирмы готовы ради удовлетворения клиентских требований идти на глубокие модификации проектов, поэтому им сейчас выжить немного проще, чем тем, кто придерживается политики более крупной серийности и унификации.

Петербургская компания «Баджер» неожиданно поменяла рыболовную направленность и вернулась к старой теме плавсредств для активного отдыха – надувным моторным катамаранам, «ватрушкам» и пр. Несмотря на то, что цена участия в MIBS была вдвое выше, чем в «Охоте и Рыбалке», вероятность найти здесь мощного оптового покупателя во много раз выше. Вообще, сложилось ощущение, что большинство участников выставки, собственно, за тем сюда и пришло – так легко объясняется ее «офисный» характер. Большие офисы напоминали корпоративные стенды голланд-

цев, итальянцев и турок. Надо отдать должное Институту внешней торговли Италии (ICE), который уже много лет регулярно продвигает на нашем рынке услуги итальянских компаний, объединенных в Ассоциацию UCINA. Он оказался единственной организацией, устроившей полноценную презентацию услуг Ассоциации портов Италии (Assomarinas), целенаправленно пришедшей в Москву для поддержки туристского сектора тамошней экономики. Ассоциация объединяет 85 аппенинских марин и готова предоставить через Интернет-сайт assomarinas.it любую информацию о предоставляемых ими услугах, способах захода и условиях стоянки в них. Она заинтересована в расширении объема и качества предоставляемых услуг туристам, заходящим на собственных и чартерных судах – и это всего при тысяче заходов наших яхт. Достойный для всяческого подражания пример заботы о процветании национальной морской индустрии.

Голландские судостроители, объединенные в ассоциацию HISWA, поджидали свою клиентуру так же, как кошка караулит мышь. Давние традиции, поддержка государственных организаций делают их продукцию конкурентной по соотношению цены и качества. На наших глазах покупатель, подыскивавший для себя водонизмещающий крейсер, не нашел общего языка с рыбинцами, но быстро договорился о возможных вариантах с представителем HISWA. Оказалось, и разнообразнее по комплектации, и как ни удивительно, дешевле.

Наконец, приятным открытием стало появление на столь массовом мероприятии стенда МЧС, где живьем присутствовали представители московской ГИМС. Видимо, следуя указанию быть ближе к массам, они в «онлайн»-режиме давали ответы и разъяснения на разнообразные вопросы судоводителей-любителей, тем не менее воздерживаясь от комментариев по наиболее большим проблемам маломерного судоходства. Это, впрочем, объяснимо, если учесть безнадежно устаревший характер законодательной базы, которой мы все вынуждены руководствоваться. Но такая открытая форма работы представителей госорганизации дает, по крайней мере, надежду на скорейшее разрешение многих насущных проблем малотоннажников, в числе которых и необоснованно низкий порог разрешенной мощности стационарного двигателя, и «бесхозность» парусных яхт, и отсутствие самого однозначного определения малого судна, единого для различных ведомств.

Суммируя впечатления, можно сказать, что многолетняя «битва за избушку лесника» между несколькими выставочными операторами в Москве с приходом кризиса движется к закономерному финалу. Тот, кто сумеет договориться с остальными, чтобы разграничить свои функции, в ближайшие год-два окажется в своей персональной нише и не будет обделен посетительским вниманием. Ситуация «самотека», в которой сейчас пребывает MIBS, однозначно губительна и неперспективна.