

ПАРУСА ПОД СНЕЖНЫМИ ВУЛКАНАМИ

Штат Орегон лежит на Тихоокеанском побережье США и с одной стороны граничит с лесной канадской провинцией Британская Колумбия, с другой подпирается горами солнечной Калифорнии. По площади Орегон занимает девятое место в стране, а по населению – только двадцать восьмое (здесь проживает чуть меньше 4 млн. человек).

Конституция тут утверждена в 1857 г. и с небольшими поправками действует до сих пор. Это единственный штат США, имеющий двухсторонний флаг: на одной его стороне – губернаторская печать, на другой – бобер. Орегон всегда называли «бобровым», ибо данный зверь в купе с лесозаготовками почти сто лет определяли и экономику, и социальную среду, и даже внешний вид здешних жителей.

От прочих американских земель Орегон отличается и тем, что ежегодно тут продается почти полмиллиона рыболовных лицензий, а в погожий воскресный день на разливах широченной реки Колумбия, прямо на фоне заснеженной 3.5-километровой шапки потухшего вулкана Худ, можно насчитать



не одну сотню разновеликих парусных яхт. Культура семейного водного «променада» под скрипящим гиком сохранилась здесь не только на запыленных книжных страницах, но и в натуре.

Парусному и водно-моторному отдыху способствуют природные особенности штата – водяная бухгалтерия насчитывает здесь 6150 озер, 111 619 миль речных просторов и 269 миль океанского побережья!

Портлендская выставка проводится уже в 51-й раз, практически сразу после новогодних праздников, и стоит в календаре первой среди всех прочих американских водно-моторных шоу. Правда, так случалось до кризиса, когда местное яхтенно-катерное представление длилось 12 дней, теперь – всего пять. И хотя громадной ее, ко-

нечно, не назовешь, но тот факт, что в Орегоне числится 44 предприятия, выпускающих алюминиевые катера, и зарегистрировано почти 200 тыс. бортов (при этом надо учитывать, что надувные лодки государство не интересуют), делает это бот-шоу особенным событием.

Ветер кризиса раздувает паруса

В этом году американские водные выставки представляют особый интерес, ибо фирмы-производители уже достаточно притерлись к существованию в кризисных реалиях и порой осмысленно формируют новую политику во «враждебной» среде, когда покупатель ориентируется лишь на собственные сбережения (до 2008 г. почти 75% крупных сделок на рынке совершалось

на заемные средства, в кредит). Дилерам же приходится изо всех сил напрягаться для продвижения продукции, а о четком планировании финансового года можно забыть.

Все участники выставки упорно твердили про свет в конце туннеля, но это, смотря с чем сравнивать. Сухие статистические данные пока говорят об обратном.

Например, вот какая наблюдалась тенденция продаж штатовских катеров в алюминиевом сегменте: 2007 г. – 104 тыс., 2008 г. – 85 тыс., 2009 г. – 65 тыс., 2010 г. – 64 тыс. Вообще, 95% здешних катерных владельцев имеют в своем распоряжении суда длиной менее 26 футов (7.92 м) и в среднем проводят на воде всего 25 дней в году! С другого бока, американцы не пре-



А. В.



Игрушка для 50-летних



«Зеленый» проект от «Bolton»



Новинка «Motion Marine» с водометом «Kawasaki»



кратили выходить на рыбалку и заниматься вейкбордингом, а количество любителей парусных забав даже увеличилось (хотя доля выхода людей на воду в этом сегменте упала).

В Орегоне все зарегистрированные водномоторники в общей сложности проводят на рыбалке 1 800 000 дней в году, яхтсмены и любители гидроциклов – по 80 000.

Да и сама предпринимательская жизнь в Америке настолько разнообразна и практически полностью свободна от чиновничьих прихотей, что даже сам президент Обама не имеет обыкновения прилюдно журить бизнесменов и производителей.

Отдых на воде в США – дело семейное, вот и на Портлендской выставке было невероятное количество женщин и детей, и я наблюдал, как одна дама приятного вида достаточно грамотно объясняла своему спутнику достоинства пропульсивного водомета четвертого поколения «Hamilton Jet 212» с турбинным импеллером из нержавеющей стали. Так что цифры цифрами, а говорить о смерти рынка рекреаци-

онной индустрии преждевременно, хотя перераспределение в его сегментах обязательно будет. Появятся, безусловно, и необычные проекты – в этом американцам равных пока нет.

Алюминиевые кроссворды

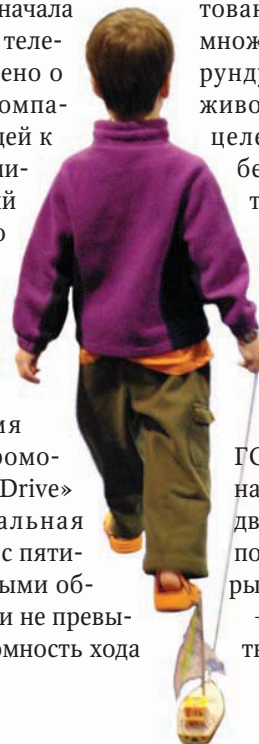
Еще за пару недель до начала выставки по местным телеканалам было объявлено о «зеленом» проекте компании «Bolton», готовящей к показу загадочный семиметровый алюминиевый пакет исключительно на электрической тяге.

Действительно, в центре экспозиции фирмы красовался 21-футовая модель «Skiff Solar» с двумя двухсиловыми электромоторами «Minn Kota E-Drive» на транце. Максимальная скорость этого катера с пятиградусными V-образными обводами в носовой части не превышает 20 км/ч, а автономность хода

без подзарядки аккумуляторов – около 8 часов. Хотя с этой целью на мощной крыше катерного кокпита установлено пять 20-ваттных солнечных батарей.

Проект ориентирован исключительно на рыболовов, соответственно этому ТЭО было укомплектовано все его оборудование: здесь множество спиннинговых стаканов, рундуков, удилицных креплений, живорыбных ящиков. Для этих же целей разработаны практически бесшумные моторы «E-Drive» с тримом и большим LCD дисплеем, где в реальном времени можно узнать скорость, показатели зарядки батарей, запас хода, пройденный путь. Главный маркетинговый козырь «болтоновцев» был, конечно, экономический – отсутствие ГСМ-составляющей и расходов на приобретение и обслуживание движка. Но почему-то такая идея пока не нашла поддержки местных рыболовов.

– Если у меня вдруг завалится 38 тысяч долларов, – сказал в сердцах



один посетитель, – то сотку на бензин всегда найду!

Базовая цена этого сварного алюминиевого катера – 18 тыс. долл., а все остальное приходится на ту самую «зеленую» начинку. Один «E-Drive» тянет на 2800 долл.!

Другой известный производитель алюминиевых «экслюзивов» – «Motion Marine» – в условиях падения спроса на стандартную продукцию выдумал смешную 12-футовую одноместную игрушку с джойстиком и водометом от гидроцикла «Kawasaki». Она рассчитана на любителей уж самого жесткого водного экстрима, вплоть до скоростного преодоления плавающих бревен. Корпус такого «мини» выполнен из трехмиллиметрового алюминия, а две бортовые секции заполнены пенонаполнителем. Катерок выглядит маленьким броненосцем, готовым к выполнению самых серьезных задач и, думаю, найдет своих почитателей. Вдобавок владелец фирмы Марк Ольденштадт занялся и автомобильным тюнингом – обшивает судовым металлом внедорожники.

Игрушку, но уже для пятидесятилетних, представила образованная в 1998 г. компания «River Wild». По внешнему виду это почти нашенская «Казанка», но с австрийским двигателем «Rotax» и просто художественной внутренней и внешней отделкой. Малышка развивает скорость под

100 км/ч и стоит порядка 20 тыс. долл. В год компания выпускает не более 35 подобных штук и проблем с реализацией не испытывает, ведь такого количества экстремалов старшего поколения в США всегда больше нормы.

В секторе алюминиевых лодок со сварными швами участвовало две категории производителей: выпускающие катера под заказ (custom built) и серийщики. Первые ныне представляют собой миниатюрные заводики с десятком работников максимум, которые выдают на гора не более 50 корпусов в год. Есть и совсем карлики («Precision boats») всего с двумя полноценными сварщиками, строящими восемь катеров в год по цене от 60 до 200 тыс. долл. На такой фирме с вами согласуют все мельчайшие детали корпуса, вплоть до цвета шурупов на приборной панели и толщины уплотнителей ветрового стекла. Правда, если в тучные годы у этих ребят очередь на заказ длилась 1.5 года, то ныне – всего четыре месяца.

Из гигантов рынка в Портленде сияли надраенными бортами «Allumaweld», «Thunder Jet», «Hewes» и канадцы из «Westwinn group», «Kingfisher», «Jetcraft» (последний в РФ хорошо известен под именем «Harbercraft»). Все эти компании производят по несколько сотен сварных катеров, как правило, под дилерские заказы. Именно они вроде бы должны были наиболее серьезно пострадать

от кризиса, по слухам, дилерская сеть в стране усохла почти на 30%. Так это или нет, покажет будущее, теперь же никто не берется за менторские предсказания, поскольку даже предположение о том, что на выставке повышенным спросом будет пользоваться дешевый «металл», не оправдались – народ суетился лишь вокруг моторов стоимостью в районе 60 тыс. и выше. Один наш соотечественник купил на моих глазах 28-футовую алюминиевую громадину «Thunder Jet Offshore» за 150 тыс. «зеленых».

– Я по Москве езу на самом лучшем автомобиле из Германии, – сказал счастливый обладатель нового катера, – хочу чтобы и на воде у меня был «Мерседес»

При этом столичный барин не прокомментировал, где будет «парковаться» – в Лаппенранте, Ларнаке или Стокгольме, но уж точно не на Староладожском канале.

С водометными алюминиевыми проектами, с которыми в Портленде выступали 12 фирм, дело обстоит гораздо лучше, поскольку их приобретают не только любители, но и различные силовые структуры и туроператоры (здесь весьма популярно катать туристов на скорости по порогам пятой категории сложности). А если у тебя есть постоянный пакет из числа государственных заказов, то особых проблем на горизонте быть не должно.



На таком катарафте полицейские сплавляются по порогам



Мотосейлер фирмы «Hunter»



Именно такая история – у компании «Rogue Jet Boatworks» из Медфорда, где ровно 50% продукции (всего делают 40 – 50 катеров в год, самый дешевый обходится в 70 тыс. долл.) уходит к силовикам. Им особенно нравится 25-футовик с 260-сильным дизелем от «BMW» и водометом «Hamilton 212». От нуля до скорости 50 миль/ч данный катер разгоняется всего за 10 секунд, ведь по эффективности работы водометы четвертого поколения всего на 5% уступают винтовым модификациям. Стабильный пакет госзаказов фирмы объясняется просто – ее владелец Брюс Вассом и есть тот самый мистер «Икс», что продал восемь лет назад канадцам «Jetcraft» («КиЯ» № 166).

Другие сюрпризы Портленда

На выставке прямо в зале был замечен пятидесятиметровый четырехпалубный моторный дом на воде (категории houseboats), что неудивительно, но вот что в 2011 г. мы увидели шестиместную крохотулю из этого семейства от «Dakota Columbia» объясняется как раз-таки влиянием новых экономических реалий.

Еще одной неожиданностью стало то, что вопреки всем прогнозам народ на выставке потянулся к пластиковым бортам, но не из семейства «Bayliner» и «Sea Ray». Орегонцы вовсю крутились у стендов «Moomba», «Supra», «Axis», «Malibu» – продукции категории wakeboarding с ценником от 60 до

80 тыс. Такие катера покупают исключительно для развлечений на воде, они всегда отличаются повышенным комфортом кокпита, самой современной аудиоаппаратурой, оборудованы транцевой платформой и предназначены для хождения «в упряжке», где не имеет значения, сколько человек на борту и на линии, а скорость должна соответствовать задуманному – глиссируешь ли ты на монолыже или с компанией приятелей прилепился к надутой камере от горнорудного экскаватора.

Такие катера оборудуются морскими двигателями автомобильной промышленности. Например, образованная 40 лет назад фирма «ILMOR» (www.ilmor.com) оснащает 70% продукции данного рыночного сегмента движками на шести блоках от «General Motors» (мощностью от 280 до 530 л.с., такой ставится на «Cadillac Supercharged CTSV»). Всего она производит около 200 модификаций для маломерного судостроения. Подобные двигатели стоят от 9 до 16 тыс. долл. Плюс 1.5–2 тыс. за установку. Естественно, к такому сладкому куску тянутся многие, в первую очередь фирма «PCM» (www.pcmengines.com) из Северной Каролины, уже 35 лет выпускающая собственные стационарные двигатели для водно-моторного рынка (пять модификаций от 303 до 550 л.с.). А вообще, в Портленде зрители увидели девять американских

компаний, которые производят стационары для воды!

И хотя рынок подобных развлекательных проектов просел на 35%, но даже в прошлом «мертвом» году в США было реализовано более 10 тыс. катеров вейк-класса.

Из новых веяний здесь можно отметить появившиеся на некоторых пижонских моделях крепления для спиннингов. Что поделаешь, таковы тенденции, не удивлюсь, если в недалеком будущем рыболовные причиндалы будут устанавливаться и на гидроциклы.

Как и следовало ожидать, в нынешних жизненных условиях бурно расцвел сегмент надувных лодок, но, конечно же, в американском изложении. Когда-то представитель одного европейского автогиганта с отчаянием сказал: «Без подстаканников и кондиционера в Америке продать машину невозможно».

То же можно теперь сказать о надувных проектах, и даже если что-то и приведено в КНР, то уж затюнинговано так, что комар носа не подточит. Взять хотя бы серию надувнушек «Zoom» (дочерняя линейка «Zodiac»).

Хотя в категории РИБов тому же «Zodiac» пришлось открыть собственное производство в Южной Каролине.

– Европейское качество пластика, работы по сварке-склеике и, конечно, цена всего этого, не отвечают американскому взгляду на жизнь. – проком-



Юношеская яхта «Open BIC»



Надувной SUP

ментировал представитель завода Тодд Харрис. – Пока мы выпускаем восемь моделей серии PRO (от 4.20 до 8.50 м). Что будет дальше – нам подскажет весенне-летний сезон.

Весь надувной парк, представленный на выставке, в кратком обзоре не перечислишь, но хотелось бы выделить новозеландскую «Акуарго» за пунктуальнейшее внимание к деталям и американский «Маххон» (made in China) за инновационные идеи. Их надувная «Маххон SUP Cruiser» (гребная стоячая двухместная доска из ПВХ 1100) приспособлена также для сидения и для самых серьезных туристских походов. Все тут продумано до последней мелочи, вплоть до трех съемных пластиковых килей и удобного запястного рюкзака. Даю сто против одного, что эту красивую штучку мы увидим уже нынешним летом на Москва-реке.

Про яхтенную экспозицию писать всегда непросто. Как и везде в мире, в Портленде вокруг парусов слонялось более всего любителей полистать странички Брет Гарта или Бориса Пастернака. Ведь по количеству продаж парусные яхты и в хорошие времена никогда не дотягивали до 10% продаж моторок, а по денежному валу и до 1%. Яхтинг – это поэзия, любовь, состояние души и олимпийские медали. В Орегоне – порядка 20 активно функционирующих парусных клубов (в них в среднем по 150 – 250 членов, некоторые издают собственные ин-

формационные бюллетени). Существует даже чисто женский, где дамы встречаются каждый четверг и раз в месяц стараются коллективно появляться на воде. Самые заядлые любители ветра и волн выходят в море хотя бы раз в неделю в течение полугода, но вот среднестатистический яхтсмен Северо-Запада США проводит под парусами около 15 дней в году. Хотя к моему удивлению, реального количества яхтсменов здесь не знает даже Oregon marine board (государственная структура типа нашего ГИМС, но с гораздо более широкими задачами, полномочиями и бюджетом), поскольку яхты до 12 футов здесь вовсе не регистрируются, а свыше этого значения проходят в документах как... суда, оборудованные мотором!

Наибольшая парусная активность сейчас наблюдается в классах Open BIC (www.openbic.com) и RS (www.RSsailing.com) – американцы считают, что на этих яхтах можно достичь наибольшего адреналина. Среди юношества особенно популярен BIC, признанный ISAF всего пять лет назад. Яхточки данного класса малогабаритные, дешевые, легко разбираются и без проблем транспортируются.

Для взрослых любителей паруса фирма «Hunter» из Флориды продемонстрировала 28-футовый мотосейлер «Edge» с 30-метровой парусной оснасткой и 75-сильным мотором «Evinrude» на транце. И руль, и здоро-

венный киль при использовании подвесника убираются внутрь корпуса. Максимальная скорость под мотором – 20 миль/ч. В салоне все очень аккуратно, не подкопаешься, конструкторы также постарались спрятать от глаз любые принадлежности двигателя, даже 23-литровый топливный бак.

– Для кого же предназначена такая ядерная смесь за 45 тыс. долларов?

– В первую очередь для любителей рыбной ловли, – ответил представитель фирмы Майк Фитзух. – Но в целом мы ориентируемся на водномоторников, готовящихся стать яхтсменами, и на начинающих любителей паруса, которые пока не разобрались, какой из классов им ближе.

В общем, не поймешь этих американцев – во всем им надо идти своим путем. Даже в деле безопасности на воде. В Портленде все могли лицезреть двухместный гребной катафат (два надувных баллона с металлическим каркасом посередине) с надписями «Sheriff», оборудованный всем необходимым для использования полицейскими на самых сложных речных порогах. Представители силового ведомства разъяснили, что «трупперы» используют его по прямому назначению как минимум раз в месяц. А тренироваться на жестких сплавах обязаны все сотрудники! С большим трудом могу представить себе в этой роли работников МЧС, ГИМС или водной милиции. Чудная страна, Америка. ■