



Артур Гроховский. Фото автора

ОСКОЛОК КРИВОГО ЗЕРКАЛА

Эта бот-шоу, проводимая под патронажем Крокус-центра, впервые заявила о себе на самом излете «вольготных лет», и, надо признать, что прошлые две выставки прошли в тревожных сомнениях – выживет или нет? Хотелось, чтобы выжила, поскольку ее конкурент-предшественник – апрельская MIBS – в заботах о простом повышении прибыльности «ушел в высоты», и принять участие в ней могли лишь достаточно мощные и успешные компании-экспоненты, преимущественно дилерские.

Парусная часть московской выставки в этом году оказалась весьма скромной, если говорить о «живых» яхтах: лодок (как и самих дилеров) было меньше, чем в прошлые годы (поэтому свои впечатления я постараюсь подкрепить словами стендистов). Самую обширную экспозицию организовала ВФПС – любопытной премьерой здесь стал показ нового мини-швертбота «Ракета», о котором мы собираемся в ближайшее время рассказать подробнее. Был представлен и новый пока для нас, но популярный в Америке класс Open VIC. Наличие объединенного стенда ВФПС становится хорошей традицией, там же прошли бесплатные семинары и мастер-классы по парусному спорту. Нельзя не признать, что при всех шероховатостях этого нововведения его польза для привлечения людей к парусу весьма заметна.

Традиционно крупный стенд выставил российский дилер «Bavaria» – две моторные, две парусные яхты новой «фарровской» линейки Cruiser, которая неплохо встречена мировым рынком. Приглядываются к ней и российские по-



Новые модели «Bavaria» сильно отличаются от привычных нам яхт этой марки



Мачты и оборудование от «Selden» – одно из немногих предложений дельных вещей на выставке



Сергей Безрук
(«Ultrasail»):
«Покупатель
начинает
меняться»



Станислав Шестопалов
(«Expert Marine»):
«Выставка –
божественна!»



Артем Брум
(«Тактик»): «Наши
судостроители
проиграли борьбу за
рынок»



Лодки класса Open VIC очень популярны в США, но на нашем рынке пока малоизвестны

купатели. Однако до трехзначных цифр продаж (когда-то нам обещанных) пока еще далеко. В то же время руководитель и владелец бизнеса Александр Маркаров убежден, что продажи и собственно представление данного бренда идет успешно, а кризис если и был, то в головах, а не в реальности.

Почти столь же крупный стенд представила компания «Ultrasail» – дилер верфей «Jeanneau» и «Archambault» – правда, из-за трудностей с доставкой он вынужденно был разделен на две части: в одной демонстрировалась яхта «Jeanneau Sun Odyssey 30i», в другой – «Archambault 31», от посетителей на которую буквально не было отбоя. Яхты второй верфи пока не очень хорошо известны в России, но интерес к ним, по словам директора фирмы Сергея Безрука, растет с каждым днем. Впрочем определить предпочтения потенциальных заказчиков оказалось сложно – если предыдущие выставки в России и за рубежом уверенно показывают рост интереса потребителей ко все более крупным судам (верфь «Jeanneau» уже строит яхты длиной 57 футов), то в Москве посетители активно интересовались и лодками средней длины – порядка 40–42 футов. Пока, однако, не-

понятно, насколько стабилен этот интерес – увы! – данная выставка даже в общих чертах не отражает все многообразие нашего рынка. Да и крупных парусных яхт «живьем» на ней больше не было.

Красивым, со множествами моделей был стенд компании «X-Yachting», петербургского дилера польских яхт «Delphia». На нем широко рекламировался новый флагман верфи – «Delphia 46 CC» с центральным кокпитом. Особенность яхты – невероятно просторная кормовая хозяйская каюта, более свойственная яхтам длиной от 50 футов. Цены лодок, впрочем, подросли, но стратегия верфи теперь окончательно определилась – удивлять не ценой, но качеством.

Больше яхт хотя бы в виде моделей найти не удалось. А ведь товар должен быть лицом! Проспекты в этом отношении – совсем не то. Хотя у каждого представителя – своя тактика. Тем не менее, жаль, что стенд дилеров «Beneteau» (на это раз он был объединенным – и парус, и мотор разместились рядом) оказался довольно скромным. Однако это обстоятельство не помешало Станиславу Шестопалову – директору фирмы «Expert Marine» назвать выставку для себя удачной (более того – «просто божественной!»). По



Татьяна Подмогильная («Nautico»): «Посетитель на этой выставке ориентирован на несколько иной формат судов»



Виктор Кожин («Yachting Russia»): «Мы далеко оторвались от любого из конкурентов»



Алексей Русецкий («Фордвинд-Регата»): «В этом году спрос на «Лазеры» ниже ожидаемого»



Анна Лебедева («Маринетек»): «Посетителей нет, беседем с коллегами»



Денис Денисов («X-Yachting»): «Все московские выставки должны умереть!»



Николай Мнев («Мнев и К⁰»): «Теперь начинаем выпуск двигателей для авиамodelей»

его оценкам, рынок восстановился более чем наполовину и продолжает расти.

К сожалению, не было представителей ни «Elan», ни дилеров «Hanse» и «Shipman», исчез с рынка наметившийся было российский дилер «Grand Soleil», успешно выступивший в прошлом году дистрибьютор «MacGregor» тоже не появился на этот раз в Москве, отсутствовал и дилер



Швертботы «Laser» в этом году не пользовались особой популярностью

«Alubat». Такое ощущение, что ряд известных парусных фирм решили просто проигнорировать экспозицию.

Зато появились и новые для России имена. На стенде нашего давнего знакомого Анатолия Большакова нашел место «новорожденный» дилер «Dehler» – воистину, компании стоило во второй раз разориться, чтобы наконец-то обратить свое внимание на Россию.

Приятной была встреча с дилером польской верфи «Sunreef», на которой когда-то удалось побывать («Кия» № 217). Однако по словам Татьяны Подмогильной (директора фирмы), представленные ими катамараны оказались «великоваты» для среднестатистического посетителя: последний, по словам Татьяны, «ориентирован на формат катеров «Cobalt».

Создатели яхты «Электра» («Кия» № 226) сумели за первые три дня продать две лодки, но отметили, что московская экспозиция сильно проигрывает голландской и по числу посетителей, и по рекламе, и по вниманию прессы. К тому же «голландская выставка в несколько раз дешевле, но в несколько раз эффективнее» – таким было резюме Алексея Ушакова, идеолога проекта «Электра».

Как всегда широко были представлены парусные школы. Этот сегмент рынка продолжает активно развиваться – по скромным подсчетам, через них в том или ином виде уже прошли несколько десятков тысяч человек. Конкуренция здесь сильна, и потребитель теперь обращает внимание на сертификаты школы, ее практику и «изюминки». Интересной в этом плане оказалась школа «Тактик», обучающая практике управления парусными яхтами во время регат различного уровня. Это уже следующий этап обучения после школ, дающих сертификаты IYT или RYA.

Однако в беседе с Артемом Брумом, одним из руководителей этой школы, мы касались несколько иных тем. По его мнению (весьма интересного конструктора, замечу!), выставка свидетельствует о том, что наши судостроители проиграли борьбу за внутренний российский рынок иностранному производителю, и причина тому – проблема в головах высшего менеджмента существующих в стране верфей. При том, что уровень теоретической подготовки и практических знаний наших судостроителей оспаривать

Одна из немногочисленных парусных новинок – детский швертбот «Ракета» на стенде ВФПС



не приходится – модели будущих «Benetti», «Ferretti» и яхт многих других ведущих фирм проходят «обкатку» в бассейне ЦНИИ им. акад. А.Н. Крылова.

Тем не менее – увы! – рынок де-факто оккупирован зарубежными изготовителями, и лишь немногие из наших, такие как, к примеру, Виктор Кожин, еще пока могут им противостоять. А сколько останется на плаву после вступления страны в ВТО... Впрочем, об этом разговор отдельный.

Как обычно, на стенде «Фордевинд-Регаты» во множестве присутствовали швертботы «Laser». Однако на этот раз к немалому удивлению Алексея Русецкого они не стали «парусом» для бизнеса компании. Если раньше спрос на эти лодки едва ли не зашкаливал, став одно время своего рода «антикризисным решением» для «Фордевинда», то сейчас предпочтения людей начали меняться. Как и почему – ответа и на этот вопрос выставка не дала по причине своей скромности и сравнительно малой посещаемости.

«Посетителей почти нет – общаемся с коллегами», – так прокомментировала ситуацию Анна Лебедева из возрожденного «Маринетека», ведущего строительство причалов и понтонов, а также поставляющего оборудование для яхт-клубов. Примерно то же самое отметил и давний наш знакомый Григорий Цвелев из фирмы «Моторсервис», представляющей на нашем рынке стационарные и подвесные двигатели, а также судовое оборудование. Неудивительно, что на многих стендах отсутствовали и сами стендисты...

Теперь о сервисе – его опять не было. В том смысле, что практически не было фирм, которые демонстрировали бы не законченный продукт (собственно катера или яхты), а услуги, комплектующие, судостроительные и лакокрасочные материалы, технологии для самостоятельного и профессионального ремонта, страховой бизнес и прочее, прочее и прочее. Две большие торговые фирмы («Мореман» и «Фордевинд») – это еще не весь сервис...

Подобного рода лакун в экспозиции оказалось слишком много, чтобы можно было признать ее полноценным зеркалом рынка – она, скорее, отражает интересы ряда заметных продавцов готовых судов. Дробление московских выставочных мероприятий на отдельные «бот-шоу» улучшению ситуации ничуть не способствует – скорее, наоборот, только путает всех. Цена входного билета на выставку опять же не содействует ее популярности: если за такие же (или сравнимые) деньги в Дюссельдорфе можно осмотреть 17 павильонов, то в Москве только один. Грубо говоря, осмотр одного стенда на столичной выставке обходится посетителю на порядок больше, чем на любой зарубежной, будь та в Барселоне, Гамбурге, Дюссельдорфе или Хельсинки. (Должен заметить, даже ряду известных московских яхтсменов билет показался чрезмерно дорогим.) Да и само участие – даже если согласиться с организаторами и счесть стоимость для экспонентов «сравнимой с европейской», нельзя не признать сильно завышенной цену в расчете «на одного посетителя, пришедшего на стенд» (особенно если учесть отсутствие скидок для производителей).

Поэтому в качестве резюме приведу слова Дениса Денисова («X-Yachting»): «Все московские выставки должны умереть. Остаться должна одна. Любая, но одна!» ■

QUICKSILVER
Marine Parts & Accessories



ОПАСАЙТЕСЬ ПИРАТСКИХ ПОДДЕЛОК!



Позаботьтесь о безопасности вашего мотора!
Только использование оригинальных запчастей и аксессуаров Quicksilver гарантирует надежную и безупречную работу вашего мотора!
Используемые материалы разработаны эксклюзивно для моторов Mercury и MerCruiser. Наши смазочные материалы, аксессуары, запчасти и гребные винты - верный выбор для вашего мотора.

MERCURY

MERCURY
MerCruiser

www.mercury-marine.eu

Обращайтесь к официальным дилерам
Mercury и MerCruiser