

# Базар по-скандинавски

**Алексей Даняев** ♦ Обвальные снегопады, захватившие этой зимой Европу, не обошли стороной и Хельсинки, что лишний раз доказало истинную принадлежность Финляндии к ЕС. Но Балтика, несмотря на морозы, особенно с нашей восточной стороны, осталась судоходной, и это пришлось очень кстати — путешествие из Петербурга в Хельсинки на пароме «Princess Anastasia» эконом-классом стоит как автобус, а протекает на порядок комфортнее, вдобавок радуя сердце истинного морехода сценами портового быта, включая такие редкости, как буксировка судна в сплошном льду или затянута швартовка в зимнем варианте.



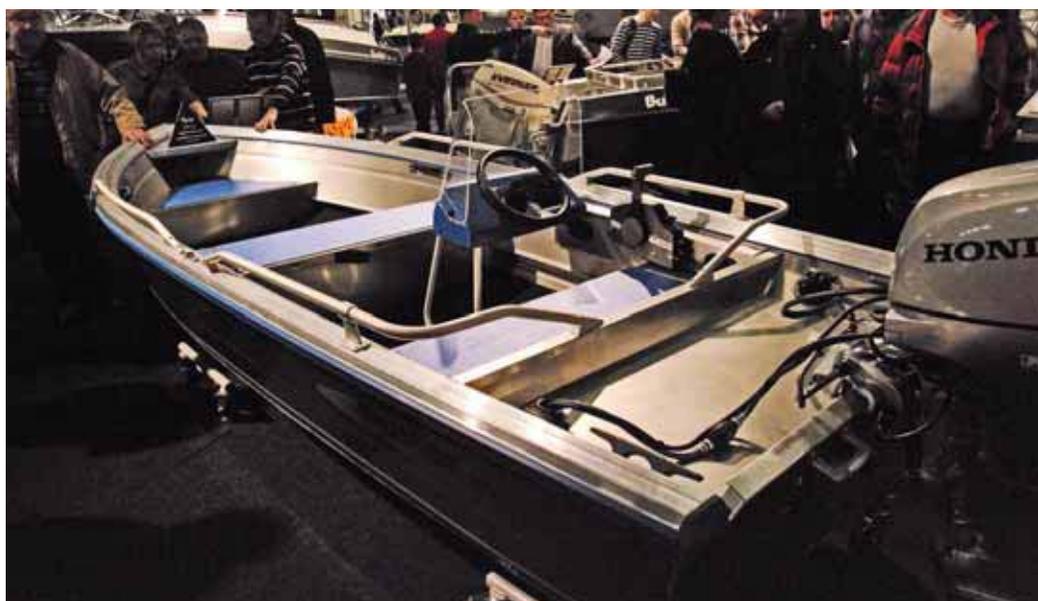
**З**алы хельсинкского «Messukeskus», где проходила традиционная выставка Vene-2012, такие привычные и исхоженные, в этом сезоне раздвинулись, стали шире и светлее. Самый большой, первый зал увеличился в площади на 5000 м<sup>2</sup>, захватив под свои своды автостоянку с южной стороны, в результате чего общая площадь экспозиции выросла на 20% и парусные яхты впервые выставились на едином пространстве с моторными, а высоченный потолок позволил многим из них стоять в полном вооружении. Традиционные деревянные лодки и ремесла полностью перебрались вниз, а верхний зал заняли продавцы оборудования. На всей территории

Vene-2012 стало заметно просторнее, чем в прошлые годы, хотя условия присутствия для участников и посетителей остались теми же. К чему бы это, в наше такое нелегкое для любителей водного отдыха время?

Президент ассоциации судостроителей-маломерщиков Финляндии Finnboat Йоуко Уйю выглядел чуть смущенным: «Не спрашивайте меня о будущем! Никто не сможет вам рассказать сейчас об этом...».

Цифры статистики за прошлый год неоднозначны. Продажи лодок в Финляндии в целом немного выросли (5.9%), но за счет «среднего класса» катеров длиной 6–8 м; упали продажи как мелочевки, так и «крупняка», особенно длиной более 10 м

(16.6%). Парусных яхт было продано при этом 90 корпусов, что превысило показатели 2010 года на 15%. Еще интереснее цифры экспорта — важной статьи доходов финской маломерной индустрии. Продажи в Великобритании выросли в четыре раза, в США — в шесть раз (хотя это всего 69 и 12 корпусов соответственно, но англичане купили лодки в среднем по миллиону евро каждая!). Традиционные рынки сбыта — Скандинавия и Германия — колебались в целом вблизи нуля, экспорт же в Россию вырос почти втрое, и это уверенные 580 корпусов на общую сумму 14.2 млн. евро. Видимо, сказался широкий выход на наш рынок известных финских брендов Terhi, Yamarin и Grandezza. Не менее впечатляющ рост



*Стремление финнов строить для себя небольшие лодки на все случаи жизни продолжилось и усилилось. Сверху – рыболовные моторные лодки Suvvi, продаваемые в пакетном предложении с Yamaha, внизу – новая модификация Buster*



Новый Nord Star 28 Patrol с улучшенной компоновкой и приятными дополнениями в оборудовании, вроде кормового диванчика. На стенде наравне с персоналом верфи работал дистрибьютор по РФ RANGE Marine



Быстро развивающаяся компания X.O. Boats предложила полный модельный ряд инновационных алюминиевых катеров. Для дополнительной уверенности на стенде присутствовал демонстрационный образец днищевой конструкции



продаж подвесных моторов, проходящих через финских дилеров — на 43% выше показателей 2010 года, преимущественно за счет России и Прибалтики, из них 60% — маломощные моторы до 15 л.с. Общий оборот финской индустрии водных видов отдыха составил более полумиллиарда евро с приростом в прошлом году около 9%. При этом опрос ассоциацией своих членов о перспективах 2012 года показал уже не «сдержанный оптимизм», характерный для недавнего прошлого, а скорее готовность к худшему: большинство

уверено, что ситуация патовая и улучшится нескоро.

Под стать предчувствиям складывалась и общая атмосфера бот-шоу. Куда-то исчезли девушки в национальных нарядах с гармониками и развеселые финские шоумены. В просторных залах шла сосредоточенная работа с клиентом при понимании, что здесь «день год кормит». И как никогда часто навстречу попадались наши соотечественники.

Что следует отметить с особой очевидностью? Продолжилась и углу-

билась «пакетизация» предложения лодок и моторов. При этом как тенденцию надо отметить появление в главном зале рядом с известными брендовыми стендами крупных производителей корпусов, комплектуемых еще более известными американскими и японскими подвесными моторами, небольших стендов «второго порядка», которые представляют заметных на финском рынке поставщиков оборудования, комплектовавших именно эти пакетные лодки прочим полезным оборудованием — навигацией, бытовыми приборами и т.п. Так, небольшой филиал известного магазина морских товаров Maritim был замечен рядом с обширным стендом Bella Veneet Oy — катеростроительной компании, уже состоящей в развитых партнерских отношениях с Brunswick Corporation. Логотип финских отопителей Wallas также мелькал тут и там в связке с самыми разными продуктами финсудпрома, не отставал от них и Mastervolt, в общем, межотраслевая интеграция сейчас «на марше».

Но одними маркетинговыми комбинациями финны не обошлись. Vene-2012 продемонстрировала неиссякаемую тягу северных соседей к инновациям. Что-то заставляет их не проедать спокойно заработанные полмиллиарда, но инвестировать их в развитие бизнеса, и чем более непредсказуема рыночная ситуация — тем активнее. Практически на каждом стенде нашлось место для новинок, причем сплошь и рядом это был не просто рестайлинг.

Как принято сейчас в Европе, тренд новинок прошел через приближение к экологическому совершенству. Очередной «гибрид» на дизельном/электрическом ходу выдала теперь Bella Veneet Oy под именем «Bella 9000 Hybrid», он же стал новым лидером ряда каютных крейсеров Bella, а также был назван в конце концов «Лодкой бот-шоу». Девятиметровый глиссирующий «хардтоп» с двумя каютами — носовой и центральной под палубой салона — выглядит вполне традиционно для компании Раймо Соннинена. В нем несколько больше стилизации под модный светлый минимализм, чем у меньших по размеру соседей по бренду, а кое-что в облике



Тенденцию к «флагманизации» модельных рядов продолжили Grandezza 39CA и Bella 9000 Hybrid. В обновленном дизайне «семейных крейсеров» прослеживаются минималистические мотивы

позаимствовано у экспортных «Акваторов», например сдвижная водительская дверь и пластиковый фальшборт вдоль палубных проходов. Но, честно говоря, судно с минималистической концепцией дизайна должно в идеале иметь и другую, более изощренную компоновку-трансформер, отличную от привычной финской упаковки интерьеров крейсера по принципу «все в одном — все на виду».

Еще один флагман от Bella Veneet Оу возглавил ряд Aquadog с индексом -35С, где сменил прежнего лидера -32С. Увеличенная на метр длина (до 10,7 м) и добавленная при этом тонна водоизмещения не сделали новичка радикально более вместительным или мореходным — количество кают и спальных мест осталось тем же, и район плавания все так же по группе «В» — но дали возможность существенно «развести» пространства кают и салона, оборудовать отдельную душевую и, конечно, добавить простора во всех помещениях. Скажем, нижняя каюта, которую на меньших моделях можно классифицировать как «дополнительную» или «детскую», на «35-м» обрела собственный диванчик и достаточную высоту, чтобы стать самоценным пространством обитания на борту. Правда, для этого пришлось пожертвовать левой сдвижной дверью в рубке, но водительская дверь справа сохранилась, и люк в крыше стал шире. В результате крейсер получился более уважаемым, мощным (до 600 л.с.), и, будем надеяться, более продаваемым за рубежами Суоми.

«Бросок вверх» предпринял и другой гигант финской стеклопластиковой индустрии — Finn-Marine. Нового каютного флагмана «Grandezza 39» ждали давно, но премьеры все откладывалась. Видимо, понимая, что промедление грозит потерей клиентуры, особенно такой склонной к максимализму, как российская, руководство Finn-Marine сделало надлежащие усилия — и моторная яхта увидела свет софитов. Как подчеркнул представитель российского дилера на стенде, это именно моторная яхта — заметно более гламурная, чем большинство финских катеров, тяготеющих к аскетизму и традиционности в интерьерах. 12-метровая «Grandezza 39» — действительно очень стильная лодка, в

которой минималистические мотивы дизайна находят адекватное отражение и в компоновочных решениях. Камбуз смещен вниз, под переднюю панель, где образует просторный тамбур перед «жилым блоком» из двух спальных кают и гальюном-душевой; пространство же застекленной рулевой рубки полностью отдано салону, где на тумбе правого борта главенствует не мойка с плитой, а панель телевизора и бар-холодильник. Салон к тому же может быть полностью открыт как в сторону кормы, в кокпит, так и в небо — через огромный сдвижной люк, что с головой выдает намерения строителей предназначить судно прежде всего для тех краев, где солнце круглый год ласкает синие волны, а девушки не



Единственный заметный экспонат из России — СВП «Saimaa 730». Интересен особопрочным гибким ограждением воздушной подушки

## НАШЕ ИНТЕРВЬЮ

Ассоциация финских судостроителей Finnboat регулярно входит в состав соучредителей профильных мероприятий местного и международного масштаба, помогает налаживать связи, собирает статистику. Рабочий день председателя Finnboat Йоуко Уйю расписан заранее, но для журналиста из России в нем всегда найдется свободное «окно».



– Йоуко, что происходит на финском рынке в последнее время?

– Народ стал более осторожным в выборе – что покупать из лодок и моторов. Но деньги никуда не делись, они здесь, просто люди стали очень разборчивыми в направлении их вложения, не хотят вкладывать их в досуг, хотя его все-таки как-то проводят. Мы видим, что с 2010 года продажи судов возросли примерно на 10%, и это хороший знак. На 2012 перспективы не столь блестящи. Мы не видим возможности быстрого взлета, но есть возможность вернуть то, что уже было вложено в развитие в прошлые годы. Похожие проблемы видны и во всей Европе. Нужно делать больше усилий в «раскрутке» водного вида досуга, и это важно не только для Финляндии, но и для всей мировой индустрии, поскольку

у людей по-прежнему достаточно свободного времени – они путешествуют, катаются на мотоциклах... Конечно, можно купить новый дом вместо новой лодки, но куда мы денемся при этом от воды? И хотя люди осторожничают, потребность в новых лодках есть, потому что имеющийся прогулочный флот понемногу стареет, и в скором времени я предвижу рост продаж. Будем реалистами – не в этом году. Но финская индустрия сильна, развиваются новые проекты, и на этой выставке мы видим 70 новых моделей. То, что посещаемость немного снизилась – это общая тенденция, которую мы наблюдаем на всех недавних бот-шоу. Но я вижу и множество позитивных тенденций. Все уже было: начало 90-х было ужасным временем, но мы пережили его.

– Какую лодку вы сейчас видите наиболее типичной для Финляндии – специализированную или многофункциональную?

– Для нас типичен «крейсер выходного дня», это видно по предложению на этой выставке в диапазоне 6–7 м у таких компаний как Bella, Finn-Marine, Yamarin. Множество людей у нас живут в городах и имеют дачи на озерах, где проводят все свои выходные и отпуска на природе, в путешествиях, также молодые пары – новый перспективный потребитель. Одним словом, в таком типоразмере нуждаются городские люди, готовые выходить в море даже на пару часов вечером. Не знаю, какие размерения будут востребованы – до 5 м или больше, но достаточно пройтись летом в окрестностях Хельсинки, чтобы понять тренд спроса. Он, возможно, не самый существенный, но он есть.

– Какое место займет в ваших планах Россия?

– Российский рынок очень специфичен и не до конца исследован нами, он для нас еще просто девственный. В первую очередь – из-за языкового барьера. Но в любом случае мы смотрим на вещи открытыми глазами и заинтересованы в быстром развитии вашего рынка. Для этого мы намереваемся послать представителей на Московское Бот-шоу в этом году. Сейчас в России лучше идут крупные суда, хотя объективно на меньшие по размеру лодки спрос выше. У вас хорошо известны марки практичных лодок Terhi, Yamarin, Buster, нам необходимо больше внимания уделять построению дилерской сети.



знают, как раскрывается зонтик. Впрочем, присвоенная судну категория района плавания «В» и применение при постройке передовой технологии инфузионного формования корпуса говорят сами за себя: «Grandezza 39» не подведет и в штормовом открытом море при четырехметровой волне.

Но как мы уже поняли из статистики, проявленная финскими производствами гигантомания к внутреннему рынку страны не относится. Отмеченное в прошлые годы стремление финнов приобретать лодки размером поменьше, а назначением по шире актуальности не потеряло. Известнейшие бренды ширили свои модельные ряды не только вверх, но и «внутрь», разрабатывали новые варианты исполнения уже хорошо обкатанных типоразмеров. Финский Silver, объединившийся со своими давними конкурентами Faster под общей крышей Стефана Брандта и его дилерством по технике Honda, обновил старый добрый «Hawk» длиной 5.4 м до двухконсольного варианта «BR» под мотор до 100 л.с. Это самый, пожалуй, ходовой размер для универсальной быстроходной мотолодки и наиболее востребованная компоновка с креслами и кормовым диваном. С одной стороны, она дает полную свободу

*Дети до 7 лет на выставке обладают привилегией приобщаться к мореплаванию совершенно бесплатно*



двум-трем рыбакам со спиннингами, с другой стороны — двухконсольник в 5 м длиной хорошо защищается от непогоды быстроразъемным тентом, и под ним может собраться на ходу весь экипаж. Чтобы закрепить успех, серебрянщики решили в этом году выдать и уменьшенный аналог — новую модель «Silver Wolf 510» в исполнениях «DC» и «BR», различающихся пропорциями носовой и кормовой частей кокпита. Сохраняя функциональность 5,4-метровика, они примерно на 50 кг легче и соответственно дешевле и при продаже, и в эксплуатации, а эти качества сейчас востребованы. Как будто под «волчью» тему была подобрана и цветовая гамма всей экспозиции — светлый серый пластик в сочетании с черным цветом крашенных частей корпуса и мягкого оборудования кокпита.

«Возвращение к корням» продемонстрировали многие экспозиции. Buster налег на нижнюю часть типоразмерного ряда и подготовил модификации известных моделей «Scs» (центральная рулевая консоль), «XStr» с небольшой «приставной» консолью и нарочито-брутальную «Lx Pro», продолжившую цельнометаллическую идеологию прошлогодней премьеры «Magnum Pro». Младший «Проша» длиной 5 м, в отличие от прогулочного собрата «Lx», лишен пластика в отделке, его угловатая рулевая консоль подобно трансформеру способна рас-

крываться вперед, чтобы открыть доступ в багажный отсек, и растопыривать боковые щитки-крылья, закрывая водителя от встречного ветра.

Простые открытые лодки рыболовного назначения составили заметную часть пакетного предложения от Yamaha и Evinrude, а также нескольких судостроительных компаний из Прибалтики и Украины. Нашей продукции представлено не было, за исключением судна на воздушной подушке из Петербурга под простым финским названием «Saimaa 730». Производит это чудо НИИРПИ — институт резинотехнической промышленности советских еще времен основания, нашедший возможность привезти на выставку продукцию европейского уровня, в которой мы можем быть достойными конкурентами северным соседям. СВП оснащено отдельным подъемно-двигательным комплексом на базе моторов ВАЗ и Briggs&Stratton.

Продавцы оборудования на втором этаже порадовали своим прагматизмом: практически все торговали со стендов разнообразным яхтенно-лодочным товаром, и хотя бы ради этого стоит раз в год предпринимать совсем недалекую вылазку в ближние пределы ЕС. Где еще можно будет увидеть такой суперунивермаг? Только в счастливых снах истинного мореходителя. ■

Новинка от Terhitec Oy — пятиметровая моторная лодка бюджет-класса Silver Wolf



С НАМИ ЛЕГКО!



**Добавьте Вашему двигателю современные функции:**

режим «одной рукоятки»,  
режим «малый ход»,  
помощник «power trim»,  
круиз-контроль и другие.

Закажите их у Вашего дилера Volvo Penta.

**Требуйте при покупке катера с двигателями Volvo Penta!**



**VOLVO PENTA**  
ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ПЕРЕД ПРИРОДОЙ

**VOLVO PENTA**

www.volvopenta.ru