



## О пользе встреч и разговоров Андрей Петров

**В**от все спорят: хорошая нынче выставка или плохая? По моему мнению, хорошая выставка – это такая, которую позже будешь по разным поводам вспоминать. «Помнишь, мы с тобой обсуждали это на выставке?», или «Мы с вами познакомились на стенде в последний день выставки...». Хорошие выставки для меня наполнены встречами: на них мы обязательно разговариваем со своими читателями, рекламодателями, улыбаемся авторам и давним знакомым, что забрели сюда «на часок». Мы здесь находим героев наших прошлых публикаций и тех, кому еще только предстоит стать таковыми. Так вот, в этом плане выставка удалась на славу! А сравнивать масштаб московского бот-шоу и, скажем, Дюссельдорфа – зачем? Хотя в этом году, наверное, и на размер выставки грех жаловаться – впервые она заняла четыре больших зала, наполнив собой целый павильон!

Впервые же, на моей памяти, цен-

тральное место на выставке заняла ВФПС – наша парусная федерация. Центральное и по расположению, и по своей активности. И это точно отражает занимаемую ей позицию в жизни парусного сообщества: тоже заметную, тоже активную. Может быть, конечно, сказывается отмечаемое ныне 100-летие этой организации, но мне кажется, все идет от людей, от руководителей, от их заинтересованности в современном развитии парусного спорта, их продуманной информационной политики.

Стенд ВФПС большой и открытый – заходи, смотри, трогай! А потрогать и посмотреть есть на что: добрую половину площади здесь занимает симпатичный музей, в котором помимо ряда исторических сюжетов представлены уникальные артефакты – награды тех, кто, как принято говорить, «ковал олимпийскую славу нашей страны». Другая половина стенда уставлена полностью вооруженными яхтами и швертботами – от «Оптимиста» до Open 800 и «эм-Ка». Небольшие ве-

трогенераторы дают ветер в паруса, и молодые инструкторы с охотой выбирают шкоты, демонстрируя свое искусство совсем еще юным посетителям выставки. Мальчишки и девчонки слетаются стайками и по одному. Вот швертботы, вот олимпийские медали: «Мама, купи мне такую лодку!»

Отдельная тема – продажа яхт известных западных брендов. Все серьезные участники рынка (если при таком скромном спросе в стране можно вообще говорить о парусном рынке как о сложившемся понятии) привезли в Москву хотя бы по одному образцу из актуальных серий (исключение составляет Bavaria Yachts, у которой в парусном сегменте и без выставки в Москве все очень здорово). Как минимум, фирмачи привезли корпуса – далеко не все мачты поместятся под крышей выставочных залов, да и не мачты являются главным элементом притягательности таких лодок. Внешняя узнаваемая красота и красота интерьера, качество отделки и уровень

комфорта – вот козыри, с которых смело заходят иностранные производители. И если о состоянии дел в этой части парусной отрасли судить по прошедшей выставке, то диагноз можно поставить однозначный: у продавцов

тайских, турецких и польских производителей. И если китайцы больше «по моторной части», то в Турции и Польше нашим покупателям предлагают яхты. Представители турецкой компании Merlin Yachts презентовали,

судами, которые присутствовали на рынке. «Конрады», «Цетусы», «Картера» – добрая половина яхтсменов 80-х начинала свое знакомство с наукой управления парусами на лодках этих проектов. А тот же «Картер-30»



дорогого товара все хорошо! Такой размах, такое разнообразие представленных экспонатов!

При этом вряд ли мы наблюдали «пир во время чумы», то есть попытку пустить публике пыль в глаза в момент, когда на дворе еще не закончился один кризис и уже давно говорят о втором. Нет, просто в вопросах продажи продукции класса «экстра-люкс» действуют свои законы. Емкость этого рынка определяется существующим у нас процентом не просто состоятельных, а по-настоящему богатых людей, а их-то в последние годы меньше не стало. Просто произошло некоторое перераспределение доходов, появились новые покупатели, но это означает только одно: потенциал сектора Luxury увеличивается! Правда, для окончательных выводов о росте рынка продаж было бы неплохо дождаться следующего года. Но если говорить открыто, то практически все яхтенные сделки в такой категории лишь чисто номинально могут считаться российскими, ведь купленные яхты прямиком с верфей отправляются в Средиземноморье или на Балтику в скандинавских расфасовках.

Интересно наблюдать и за тем, как в страну из приграничных регионов приходит продукция не столь известных брендов. Я бы отметил здесь ки-

правда на картинках, а не в живую, небольшую линейку парусно-моторных судов. Турецкие кризисные яхты как реальное предложение – редкость на нашем рынке. Хотя, признаться, я не знаю, как с этим обстоят дела на Черном море. Но очевидно, что парусники от 80 до 120 футов длиной – это машины для чартерных круизов. Наверное, в этом и состоит основная идея турецкого представительства на московской выставке. Поиск партнеров по приобретению таких яхт с целью организации прокатных баз в теплых южных морях не лишен смысла. Тем более, что чартерный бизнес на ботшоу был также представлен сполна.

А вот один из польских бюджетных круизеров Maxus, выпуском которых заняты судостроители верфи Northman, можно было осмотреть лично и более внимательно – образец был представлен на стенде. В Россию яхты идут через Калининград, где размещается их компания-дистрибьютор. Судя по широкой географии российских продаж, своего покупателя эти лодки у нас нашли. Выскажу предположение, что к польским яхтостроителям наши граждане исторически относятся с доверием. В советское время польские яхты были едва ли не единственными иностранными парусными

даже в начале нынешнего столетия считался в Москве одним из самых многочисленных крейсерских классов.

Пару десятилетий назад эстафету гданьских и щецинских верфей, чьими усилиями и формировалось то самое доверие, о котором мы заговорили, подхватили судостроители Delphia Yachts. Доброе имя польских судостроителей в кругу российских любителей паруса получило новое звучание. Стоит отметить, как быстро Delphia стала популярным и уважаемым брендом не только на практически свободных от конкуренции с внутренними производителями рынках Восточной Европы, но и на насыщенных западных. На выставке в Москве была представлена трейлерная 26-футовая яхта, осмотр которой вызвал очень яркие воспоминания о той самой «польской классике». Показалось, что конструкторам удалось сохранить для нас и воплотить в этом небольшом современном паруснике на новом уровне некоторые идеи и решения, характерные для той славной эпохи. Или все это только игра воображения?..

Сразу две «встречи с интересными людьми» удалась нам на этой выставке. На одном из стендов наконец-то застали вместе и поговорили с Андреем Никандровым и Леонидом Ткачем –



с теми, кто стоял у истоков зарождения и влиял на развитие класса Open 800. Теперь Андрей примеряет на себя обязанности функционера компании North Sails, возглавив ее московское представительство. Полагаю, что этот ведущий мировой производитель парусов не нуждается в дополнительном позиционировании – технологии North Sails во многом определили современный облик парусного «гардероба» как у спортивных, так и круизных яхт. Начавшееся сотрудничество двух «акул» – парусного спорта и парусного бизнеса – позволяет надеяться, что эти технологии станут еще доступнее российским яхтсменам. В этой связи вспомним, что именно статья о парусах 3DL, подготовленная совместно с NS и опубликованная в журнале «Катера и Яхты» во второй половине 90-х, позволила тысячам наших читателей оценить высочайший потенциал только-только формирующегося технологического тренда. Надеюсь, что и сейчас просветительская деятельность компании занимает в ее работе достойное место.

В копилку новостей яхтостроения добавили мы информацию о «минитонниках» Open 650 и о готовности уже целой серии этих яхт, производством которых в Петербурге занимается Леонид Ткач. Уже нынешним летом серия может быть доведена до 6 выпелов.

На выставке мы с интересом посмотрели промо-ролик о гонках этих быстрых и легких 6.5-метровых лодок. Сам Леонид характеризует яхту как «большой Open, у которого отрезали все лишнее». Увиденное и услышанное вызвало у нас устойчивое желание получить одну из них на тест-драйв. Уж такими приемистыми они показались на экране! Только что стояла у причала, и вот уже отваливает с хорошим ходом, едва уловив ветер...

Другая встреча показала нам пример интересного взгляда на перспективы прогулочного и семейного яхтинга. На отдельном стенде была представлена популярная в РФ 3.5-метровая стеклопластиковая лодка «Лагуна» в весельном и парусном вариантах. Парусный вариант корпуса лодки отличается от гребного только наличием швертового колодца, который может быть приформован по дополнительному заказу уже даже в процессе эксплуатации. Полное парусное вооружение лодки – шлюп-гуари (с гротом, стакселем и генакером). Рангоут состоит из мачты длиной 3 м, гафеля и гика. Все раскрепляется на корпусе весьма незамысловато. Если же закрепить мачту к носовой банке, убрав при этом стаксель, то из «Лагуны» получится простой кэт. Внешность у шлюпа-гуари довольно забавная: и корпус не как у швертбота, лодочный, и парусное вооружение

весьма необычное. Проект парусной «Лагуны» родился в сотрудничестве Бориса Ершова (руководитель ООО «Курс») и Петра Воногова (руководитель ЗАО «ССТ»).

Интересно, что идея поставить парус на серийную весельную лодку и таким образом популяризировать парусный спорт родилась у «досочников». Комментируя ее, Петр Воногов пояснил: «Когда перед яхтенными конструкторами ставят задачу спроектировать лодку, доступную для управления даже новичку, далекому от парусного спорта, на выходе все равно получается конструкция, внешне напоминающая все современные гоночные швертботы. Уж такой подход у профессионалов к этому вопросу. Но даже спортивный внешний вид или элементы гоночной проводки способны испугать желающих приобщиться к хождению под парусом. Особенно людей взрослых, отдыхающих семьями. Поэтому мы подошли к решению с другой стороны. Взяли классическую серийную лодку и, разработав технологию, дополнили ее серийным парусным вооружением. В итоге наша маленькая яхта комфортна и в техническом, и в психологическом плане. И по тем вопросам, которые нам задают люди, по тому, как формируется спрос, мы видим, что попали в самую точку».

Конечно, в коротком обзоре выставки невозможно остановиться на всех интересных экспонатах, рассказать обо всех ее участниках, о состоявшихся встречах и разговорах. Надеюсь, что эти встречи еще найдут свое отражение на страницах нашего журнала. Завершая рассказ о впечатлениях от бот-шоу, отмечу еще одного отечественного производителя парусных яхт – яхтенный центр «Адмирал Ушаков». Центр, расположенный в г. Волгодонск Ростовской области, выпускает швертбот «Электра 18», относящийся к классу «микро». Судя по нескончаемому потоку посетителей на стенде, лодка вызвала у гостей выставки неподдельный интерес. Мы же, договорившись с руководителями компании о проведении теста на воде, планируем более полно познакомить читателей «Кия» с этой яхтой уже в нынешнем сезоне. ■

# LAKER

**RULES THE WAVES**



Выбери свой цвет:



Эксклюзивный дистрибьютор Laker в России и странах СНГ:



Москва (Центральный офис): Московская область, Химкинский район, мкр. Сходня, ул. Некрасова, стр. 1, вл. 1, +7 (495) 710-73-14; Санкт-Петербург: ВО, Большой пр., д. 87, +7 (812) 322-58-37; Екатеринбург: ул. Индустрии, д. 104, оф. 36, +7 (343) 320-24-12; Новосибирск: ул. Фрунзе, д. 57/1, +7 (383) 230-06-33; Ростов-на-Дону: ул. Станиславского, д. 120/10, +7 (863) 282-26-62.

Все товары Laker представлены в розничных центрах АДРЕНАЛИН.RU



Москва: Малая Сухареvская площадь, дом 1, +7 (495) 38-000-32; ул. Смольная, д. 635, ТЦ "Водный мир" пав. М9, +7 (495) 780-34-68; МКАД-ЮГ, внешняя сторона, 18 км, ТЦ "Спорт-Экстрим", +7 (495) 780-32-75; Московская область: Химкинский район, Ленинградское шоссе, 8 км, в районе деревни Кириллоvка, +7 (495) 38-000-32; Санкт-Петербург: ВО, Большой проспект, д. 87, +7 (812) 777-77-01; Выборгское шоссе, д. 48, +7 (812) 777-77-01; Нижний Новгород: ул. Белинского, д. 100, +7 (831) 428-38-83; Новосибирск: ул. Инская, д. 56, +7 (383) 210-58-26; ул. Фрунзе, д. 57/1, 2 этаж, +7 (383) 23-000-33; Екатеринбург: Космонавтов проспект, д. 985, +7 (343) 344-32-77; Ростов-на-Дону: ул. Станиславского 120/10, +7 (863) 282-26-62



Интернет-магазин: [www.adrenalin.ru](http://www.adrenalin.ru) Закажи товар с доставкой: +7 (495) 380-00-33

[www.lakerboats.ru](http://www.lakerboats.ru)