



МБШ-2015: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ЖИЗНИ

Повторимся, возможно, для зачина: в прошедшем году заинтересованная общественность испытала определенную тревогу за судьбу Московского бот-шоу. Практически до последнего момента мы не были уверены, что кворум участников будет достаточно представительным, как того требовал статус крупнейшей профильной выставки в стране.

«Системообразующими» участниками на ней традиционно были несколько крупных дилерских фирм, торгующих высококлассными моторными яхтами всемирно известных брендов из Европы и США. Они же выстраивали самые яркие экспозиции в двух залах «Крокус-центра», третий доставался разнообразной «мелочевке», не столь презентабельной, хотя привлекающей максимум посетителей. Весьма заметными были корпоративные стенды ассоциаций морской индустрии некоторых стран – Италии, Нидерландов, Турции. Не отставал и наш производитель, который в стремлении за трендом гигантомании охотно создавал совместные с европейцами предприятия, чтобы предложить товар западного уровня с разницей в цене на ввозную пошлину. →

Над «Темой номера» работали:
Алексей Даняев, Фарит Валиуллов, Николай Аверочкин, Юрий Крючков,
Владислав Подолинский

Драматические для курса рубля события, произошедшие в 2014 г., изменили расстановку сил на российском рынке мало-тоннажки. Наиболее радикально настроенные участники прошлого МБШ предсказывали обвал индустрии водного досуга уже при курсе евро в 55 рублей. Навалившаяся на нас реальность превзошла ожидания, и в этом марте мы стали наблюдателями интересного феномена «жизни после жизни», когда рынок по всем расчетам должен был замереть, но поскольку все произошло слишком быстро и к тому же в «мертвый» сезон, инерция интереса к водному товару не дала продажам рухнуть единомоментно. Она оказалась достаточной, чтобы производственные и торговые компании рискнули тряхнуть внутренними резервами и продолжить игру.

Снова на пороге весна, и снова «водоплавающие», заглянув в кошельки, строят планы на навигацию – а место и время встречи по-прежнему не меняются. Конечно, с поправками на текущий момент: от участия в выставке отказались импортеры наиболее престижного и дорогостоящего товара. Мы не увидели в залах ни Burevestnik Group, ни Azimut Yachts со сверкающими бортами, высющимися под самыми сводами зала. Сильно сократился ассортимент менее пафосного, но тоже дорогостоящего привозного



флота более 6–7 м длиной. Иностранцы ограничились предложением услуг чартера и стояночного сервиса, и даже активные прежде мотористы предпочли скромно расставить свои подвесники по стендам дилеров рядом с «пакетными» корпусами.

Несмотря на все опасения, кворум собрался, и два зала наполнились привычной выставочной суетой вокруг пахнущих новым корпусов и стендов с милой сердцу разнообразной мелочевкой на морскую тематику. В какую сторону двинулась новая жизнь?

Любая выставка начинается со стойки регистрации. Таблички на ней провозгласили цену посещения в 500 руб. и бесплатный вход детям до 12 лет. Такое «антикризисное предложение» сразу обнадежило –

вспомним в полтора раза более высокую стоимость билета в прошлые годы, сильно сдерживавшую посетительский интерес. Значит, организаторы MBS «направили взоры» к вольному посетителю, а не к зажиточному покупателю эксклюзива. Демократический выбор «Крокус-центра» подтвердила и параллельно проведенная выставка товаров для рыболовов. Она хотя и уступала масштабам недавно прошедшей на ВДНХ «Охоте и рыбалке на Руси», но заметно добавила посетителей лодкам. Разве обойдется настоящий водномоторник без удочки? Сразу скажем, что проявленная забота возымела действие – в наиболее посещаемую народом субботу на стендах MBS стало людно, почти как в начале 2000-х, и развернутое прямо в зале экспресс-кафе, где подавали



Деловой тон на MBS-2015 задавали крупные торговые компании – дилеры известных брендов разнообразной техники для водного досуга

вкусную гречку с грибами всего за 100 руб. – не пустовало.

Какой же предстала любителю водного досуга наиболее передовая часть нашей отрасли в новые времена? Отметим процесс интеграции, аналогичный произошедшему в Финляндии несколько лет

просторных вроде Rinker или Tracker и экзотических водометных Thunder Jet – он уже кем-то «пригрет», зоны влияния распределены и предлагаемый ассортимент закрывает большинство вариантов использования и хранения малого судна на наших аквато-



Самым заметным экспонатом бот-шоу стал новый польский Galeon 445 HTS на стенде Smart Yachts



Среди наших судостроителей мощно выставились казанцы Velvette. Флагман ряда Velvette Evolution 41

назад, когда под крышей нескольких крупных торговых домов собралось множество независимых прежде малых производителей. У нас производство лодок развито куда слабее, и крупные деятели рынка постарались собрать «под крыло» хорошо известные марки импортируемого товара. Они выделялись хорошо оформленными, ярко подсвеченными стендами и длинными рядами выставленных лодочных корпусов: Super Marine, Prestige Yachts, New Star, Smart Yachts, «Лодка Хаус», ТД «Мореман». Какой известный бренд ни возьми – начиная с Mercury, Yamaha и Bayliner и до менее рас-

просторных вроде «американцы», особенно алюминиевые, рыболовные. В достатке было не крупных финских, французских и польских лодок, и, конечно, не сдавался отечественный производитель, выставляясь если не самостоятельно, то в сборном виде на дилерских площадях.

Про надувные лодки даже не упоминаем – здесь их практически не было, они стали утилитарным товаром, который уже продается через интернет, и представлять его особо незначит, разве что в комплекте с рыболовным снаряжением. Отметилась лишь обширная экспозиция харьковских



Владимир Куликовский

президент компании «Эволюшн Моторс»

Про начало сезона. Год начался с напряженной изнурительной работы, больших затрат и сомнительных перспектив. Наша компания выходит на рынок престижных дорогих катеров, и, несмотря на высокий уровень качества и ряд новаций в нашем продукте, мы не очень рассчитываем на успех в связи с кризисной ситуацией в мире и стране.

Про идеальное бот-шоу. Выставка должна быть насыщенной. Чем больше различных лодок, агрегатов, оборудования – тем интереснее. И конечно, привлекательны бот-шоу, где можно попробовать лодку на ходу, провести тест-драйв. Мне импонирует идея, чтобы ведущие производители лодок и моторов проводили соревнования или сравнительные испытания по типу Camel Trophy, это привлечет людей к водно-моторному спорту и будет способствовать его развитию. Тем более, где как не в России, изобилующей реками и озерами, проводить такие мероприятия.

Про процветание отрасли. Прежде всего, стоит значительно снизить или вовсе отменить налог на катера. Владельцы пользуются ими максимум 3–4 месяца в году, а платят как за автомобиль. При этом доход государства мизерный, ведь катеров на два порядка меньше.

Как патриота меня волнует экология наших водоемов, поэтому я бы запретил пользоваться устаревшими двухтактными двигателями.





Крейсерский сегмент парусных яхт представили польские Maxus; активную работу их дилеров посетители отмечали особо

«Бригов» – РИБов общемирового уровня качества, которые не дисконировали с разнообразным призовым глянцем ни назначением, ни внешностью. Охвачены дис-

гионах распространения – гарантия какой-никакой устойчивости бизнеса в нынешних труднопредсказуемых условиях, потому торговые компании сыграли ведущие

вые решения, некоторые из которых способны потянуть на мировую новизну. Но об этом дальше.

Еще один из выставленных «гигантов», Looker 440S компании «Паритет» из Рыбинска, успел заработать ауру легендарности – о нем наравне с катамаранами «Эллипс» многие слышали уже лет десять, видели на морских курортах Португалии и Греции, но сами строители представили необычный катер широкой публике лишь теперь. Внешне глиссер с малопогруженным носовым крылом напоминает самолет, чем, возможно, шокировал морских волков, привыкших к развалистым бортам и широким палубам. Но и назначение скоростной новинки довольно узкое – быстрая доставка групп экскурсантов к местам живописных прогулок в хорошую погоду.



Один из самых необычных экспонатов – скоростной катер Looker 440S рыбинских судостроителей из компании «Паритет»

В трудные времена покупатель начинает экономить на «больших игрушках» и ждет от продавцов антикризисных предложений. Для тех, кто желает «такое же, как в Европе, но подешевле», появилось множество вариантов от дилеров польских верфей, и они заняли заметное место на MBS. Самыми яркими представителями продукции западных славян стали, пожалуй, парусные яхты Maxus от компании Northman. Прекрасно подходящие для путешествий по внутренним водам благодаря компактным размерениям 22–26 футов и специальной конструкции складной мачты, они, по отзы-

трибьюторами и основные бренды многочисленных побочных товаров – одежда, краски, средства ухода, оборудование, сантехника... Несколько основных операторов рынка («Мореман», «Техномарин», «Фордевинд-Регата») настолько освоили этот сегмент, что некоторые в целях экономии даже и товар не привезли – он весь в каталогах, а выставка используется как площадка для личных встреч с оптовыми покупателями.

Широта ассортимента, налаженные связи и развитый сервис в ре-

партии. Характерна размерность основной массы представленных судов – открытые и рубочные с длиной 5–9 м преимущественно универсального назначения, хотя попадались и «специалисты» под рыбалку и спорт. На их фоне просто гигантом выглядел новый Galeon 445 HTS с яркой итальянской внешностью, не менее выигрышно смотрелась новинка от Velvette – Evolution 41. Вообще, казанцы Velvette выставились, пожалуй, наиболее мощно среди наших судостроителей, даже в моделях прошлых лет они реализовали но-



Когда покупатель становится разборчивее – товар предлагают более прочный и долговечный. Лодки Master «Адмиралтейских верфей»

вам опытных яхтсменов, обладают всеми основными чертами «настоящих» парусных круизеров. На стенде Balt-Yacht можно было найти целую гамму катеров производства верфей из Августова, а «гвоздь» шоу – упомянутый Galeon 445 HTS – украсил центровой стенд Smart Yachts. Но мало кто из посетителей догадывался, что и знаменитых американцев Bayliner тоже строят в Польше, и их дилер – компания «Маяк» – этого не скрывает. Потому что независимо от места сборки корпуса характерные приметы, по которым мы судим о качестве постройки – основательность формовки пластика, эргономичность дельных вещей, зашивок и мягких подушек – «забрендированные» поляки держат на должной высоте.

Что же наш производитель? Актуален ли для него выставочный

формат? В сравнении с прошлыми годами лодок отечественного производства, в общем, меньше не стало. Знакомые имена и логотипы мелькают теперь преимущественно на дилерских стендах: Master, Quintrex, Grizzly, WindBoat, СПЭВ, «Ураль» – большей частью популярные у нас алюминиевые корпуса, и среди них попадаются новинки. Например, Master 471 с центральной консолью посреди максимально просторного дельтавидного корпуса. Консоль обычная, с большой «надстройкой» для экранов навигации. Из палубного оборудования – только кормовая банка водителя и приподнятая платформа в носу. Очевидно рабочее назначение лодки, и разрабатывалась она совместно со скандинавским дилером. Еще один «Мастер», пожарный, впервые оснащен двоянной водо-



Даже алюминиевый корпус может выглядеть изящно – доказывают воронежцы из «Квинтрекс Рус»



Нэлли Савельева

генеральный директор
компании «Супер Марин»

Про начало сезона. Для нашей компании сезон начался с хорошего темпа продаж катеров и техники Yamaha. Несмотря на кризис, настоящие любители рыбалки и активного отдыха на воде остались верными своим пристрастиям, и мы смогли порадовать наших клиентов отличным выбором американских и канадских лодок, а также снегоходов и мотовездеходов Yamaha. Вывод для себя мы сделали такой: не надо бояться разговоров о кризисе и негативных экономических прогнозов. Если у вас есть что предложить вашей целевой аудитории, если вы любите то дело, которым занимаетесь – клиенты это оценят и останутся с вами!

Про идеальное бот-шоу. Каждый год, посещая международное бот-шоу в Дюссельдорфе, я не устаю восхищаться уровнем организации и разнообразием экспонатов на этой выставке. На нее приходят семьями, проводят там весь день. Это действительно событие, которого ждут и которое определяет тенденции развития европейского рынка. Вот таким хотелось бы видеть и Московское бот-шоу – масштабным, интересным, привлекающим посетителей и участников со всего мира.

Про процветание отрасли. Очевидный шаг в сторону развития отрасли – снижение таможенных пошлин на ввозимые катера и мотолодки, чтобы лучшие разработки мировых производителей стали доступнее российским клиентам.

И еще один важный аспект – в России нужно развивать инфраструктуру на воде. Заправки, марины, мини-отели, рестораны – все это даст возможность владельцам яхт и катеров чувствовать себя во время отдыха уверенно и безопасно.



метной установкой – когда одна работает на брандспойт, вторая поддерживает лодку на ходу и позволяет маневрировать. Обновлен симпатичный Quintrex 475 с зигованными бортами – теперь будет двоякая консоль с проходом в носовой кокпит вместо прежней носовой палубы, этот вариант привлечет рыбакам. Отметим тоже как тренд повышение роли дилера как «лица» верфи, а также прямой переход к действующему дилеру не только прав на продажу, но все чаще и собственно производственных мощностей контрагента. Фирма «9 катеров», выставившая небольшой пластиковый тримаран универсального назначения, прежде про-



Пластиковые лодки Phoenix (СПЭВ) просто хороши собой, при этом вполне бюджетны

нии, что нашли возможность выставиться независимо, широко и даже ярко (стендовый прожектор – не дешёвая опция, и без дополнительной

ных, с превосходными ходовыми качествами, и при этом оборудованных дизельным двигателем, на отечественном рынке немного. Судо-



Судостроители из Trident пошли в верхний ценовой сегмент. Профессиональные катера 720 CT Indigo и Solo 900 в дизельном исполнении

давала его под именем Dancer-400, а затем сама занялась его производством. Своей целью фирма ставит «пересадку» владельцев ПВХ-лодок, которым уже надоело заниматься их сборкой-разборкой, на более серьёзные плавсредства. Налицо объединение в одних руках производства, сбыта, сервиса, побочной торговли как способ снижения издержек и поддержания на плаву всех составных частей предприятия.

И, конечно, уважения заслужили те судостроительные компа-

подсветки стенды выглядели очень блекло), как упомянутые Velvette и «Паритет». Верфь Trident из Петербурга «прошла» по крупным катерам – 720 CT Indigo и Solo 900 были представлены с дизельными Volvo Penta D4 225 (у Solo – спарка, у Indigo – одиночная установка). Если Solo уже достаточно активно эксплуатируется клиентами со стационарными двигателями, то для Indigo это была премьера и очень успешная, поскольку 7-метровых катеров по-настоящему надежных, безопас-

строительный завод «Вымпел» из того же Рыбинска активно продвигает направление пластиковых прогулочных катеров, открытых и рубочных, в корпусе длиной 5.4 м. На подходе довольно крупный семиметровый образец Vumpel 7000 с типичным европейским дизайном круизера. Руководством предприятия поставлена задача удержания цены на адекватном уровне, и она имеет реальное решение при переходе на отечественные смолы, благо их производят там же, в Ярославле.



Рыбинцы строят не только скоростной эксклюзив, но и более традиционные стеклопластиковые катера и лодки *Vympel*

Сюрприз MBS, как водится, сделали сибиряки. Их лодки обычно отличаются от продвигаемого в столицах мейнстрима, вот и сейчас компания «Росомаха» привезла несколько «речных вездеходов» в стиле «Хаммер» длиной 5.1 и 6 м с большим открытым кокпитом и запалубленным носом. Их отличает малая килеватость, всего 8°, массивное днище толщиной 6–8 мм (!) и водометный движитель-стационар с системой быстрой очистки водовода – все для преодоления быстрых каменистых речек. Более того, к изрядной толщине металла днища добавлены защитные наклейки из полипропилена. Эти «танки» будут пробиваться вперед, пока под водозаборником есть хотя бы считанные сантиметры воды. Примечательно, что металл корпуса местный, красноярский, и дорожает он сейчас не так быстро, как двигатели Mercury и Weber, использованные для привода.

Про другую сенсацию этого

года мы уже начинали рассказывать в прошлом номере «Кия». Катер Sirius, высокотехнологичная российская разработка, был на выставке впервые с гордостью представлен публике в ярком свете прожекторов. Более развернутый рассказ о нем будет далее.

Хотя большинство моторных брендов проявило скромность, выставившись на стендах дистрибьюторов, у представительства Volvo Penta, наряду с их извечным конкурентом Mercury, были полноценные стенды-офисы, как в более добрые прежние времена. Неудивительно – ведь дизели Volvo Penta одобрены для применения в РФ обоими Регистрами, значит, имеют доступ к мощному источнику финансирования госзаказу. О VP сейчас стоит говорить не только как о поставщике собственно двигателей – политикой компании стала поставка комплексных аппаратных решений для управления судном в целом. На одном из выстав-



Красноярская «Росомаха», наоборот, специализируется в очень особом направлении «катеров повышенной проходимости» для мелководных рек



Ксения Зудинова

коммерческий директор верфи
TRIDENT Aluminium boats

Про начало сезона. 2015 год для нашей компании будет, с одной стороны, сложным, а с другой – интересным и плодотворным. Начало года у нас – старт сразу нескольких новых проектов – и это начало серьезной работы.

В преддверии сезона мы подготовили новые интересные предложения для наших клиентов – это касается и выгодных условий по приобретению, и различных вариантов по спецификации катеров. Те, кто сейчас заказывают у нас катера, стремятся подчеркнуть индивидуальность, внести свои дополнения в интерьер, оборудование и даже конструкцию лодок, и верфь TRIDENT готова к реализации самых разных задумок заказчика. Это возможно благодаря тому, что наша компания располагает собственным ателье и конструкторским бюро.

Про идеальное бот-шоу. Идеальная выставка – значит хорошо организованная, тщательно подготовленная. Это подразумевает как выгодные условия сотрудничества и рекламы для участников бот-шоу, так и различные впечатляющие мероприятия для посетителей.

Про процветание отрасли. Для развития и процветания отрасли необходимо развитие российских компаний, производящих судовое оборудование, которое могло бы конкурировать по своим качествам с иностранными аналогами. Возможно, в этом вопросе нужна поддержка таких компаний государством.





На стыке эпох: деревянная, почти традиционная лодка с высокотехнологичным электроприводом мощностью 20 л.с.

ленных катеров Velvette и была реализована концепция управления Glass Cockpit, где уже нет разделения на приборы контроля и органы управления в классическом понимании – все основные функции эмулируют процессорные системы с сенсорными дисплеями. На очереди создание судна, управление которым можно будет производить с помощью манипулятора, предварительно проложив курс на экране навигатора. Море, в отличие от авто-



Отечественные подвесные моторы Impulse на некоторое время исчезли из вида широкой публики, но MBS-2015 подтверждает: вот они, здесь



В стильном катере Velvette NGT 27 реализована полностью электронная система управления от Volvo Penta

дороги, позволяет подобную вольность, а за водителем останется лишь обязанность контролировать непредвиденные обстоятельства.

Что до нашумевшего «переднего привода» FWD от Volvo Penta, вызвавшего споры на интернет-ресурсах, он в Москве «живьем» представлен так и не был. Но директор представительства VP Всеволод Гаврилов поспешил успокоить: это не революционная новинка, а довольно специфический кунштюк, призванный решить задачу движения катера с повышенными углами атаки. Такое требуется, например, для создания волны при буксировке вейкбордиста. Классическая колонка при больших углах откидки начнет хватать воздух, FWD же напротив, потянет упористее.

Основные его узлы уже отработаны на приводах IPS, поэтому стоимость новинки получилась умеренная, под стать достаточно узкой области эффективного применения.

Порадовал нашего посетителя вновь показавшийся на сцене мощный отечественный подвесник «Импульс» на стенде торговой компании «Ихтиандр» совместно с катерами «Ураль». Как сказал представитель, двигатель доведен до потребительской кондиции и выпускается серийно, правда, в основном уходит в пресловутый госзаказ.

Парусное сообщество проявило корпоративный дух, его представители «тусили» на стендах общественных организаций и парусных союзов, там же шли презентации

спортивных новинок. У небольшого бассейна с вентилятором, где желающие могли попробовать навыки в лавировке, расположился фантастический гибрид парусной доски и каяка из карбонового композита – экстремальный швертбот mxNext. Сочетание удлиненного корпуса с широко разнесенными «полками» для откренивания и опущенным волнопронзающим форштевнем при общей парусности грота и генакера 19.3 м², дало, как уверяют разработчики, впечатляющий прорыв в скорости на встречных курсах. Выставочный бассейн с его легким ветерком не дал возможности ощутить революционность новинки, зато в нем прекрасно себя чувствовал детский тренировочный швертбот «Малыш», совсем крошечный,



Интереснейшие парусные новинки у бассейна на стенде ВФПС: швертботы mxNext и «Малыш»

метра полтора длиной. Более доступный способ приобщения к парусному спорту трудно представить. Для взрослых крейсеристов помимо упомянутых польских яхт нашелся среди катерных стендов пластиковый тримаран Scarab-22, построенный по австралийскому проекту. Выглядел довольно просто, с минимумом оборудования, но с породистыми линиями трех остроносых корпусов. Желающие найдут более полную информацию о нем на сайте rumaran.ru.

При всех тревогах и сомнениях скажем прямо: MBS-2015 так или иначе удалось. Как можно видеть, с приходом более трудных времен ручеек нашей водной индустрии хоть и усох, но не прервался. Питают его пока лишь наши планы на летний отдых в скромной инфраструктуре российских водных пу-

тей, и на чудесную помощь госконтроль стоит рассчитывать едва ли – они до сих пор не решили, как быть с частными предпринимателями-«извозчиками», теми, что могли бы поддержать реальным спросом наших судостроителей и дилеров, а национальной программы поддержки досуга нет как нет. Некоторым повезло с госзаказом, но это лишь способ выжить – станет ли наш досуг качественнее и счастливее от наблюдения за успехами силовиков, которые обзавелись очередным чудом техники?

Нам нужны радикальные меры по расширению предложения услуг туристического, прокатного, стояночного бизнеса «нижнего» уровня, а новые лодки не заставят долго себя упрашивать, и делить жизнь на «до» и «после» мы тогда наверняка не станем ✘



Юрий Андреев

учредитель компании «Лодка Хаус»

Про начало сезона. Сезон для меня, как, думаю, и для всех, начался довольно сложно. Все мы видим, что происходит в нашей экономике. Мой прогноз на 2015 год – негативный.

Про идеальное бот-шоу. Идеальная выставка – имеющая успех у ее участников.

Про процветание отрасли. Процветание нашей отрасли полностью зависит от финансового процветания наших граждан. Кроме того, я бы много чего поменял в правилах нашего Речного Регистра. В классе прогулочных судов при существующих правилах невозможно никакое развитие.



Самый заметный из парусных проектов на выставке – тримаран «Скарабей-22» петербургской компании «Ветер»

S