

ИНТЕРВЬЮ МВУ

Без этих лю

м интересным и полным



АЛЕКСАНДР РУБИНОВ,

генеральный директор компании «Адвентор Яхтс»:

«Идеальной лодки вообще — на все случаи жизни — не бывает!»

Александр Владимирович — инженер-кораблестроитель с большим опытом, организатор и участник экстремальных яхтенных походов, автор книги «Малые моторные яхты для больших плаваний», третье издание которой вышло из печати. Помимо всего, он просто интересный собеседник, в разговоре с которым мы затронули некоторые актуальные для яхтенного бизнеса темы.

Расскажите, пожалуйста, о себе: насколько знаю, у вас серьезная подготовка по яхтенной части.

В судостроении — страшно подумать! — я больше 55 лет. Сначала судомеханический техникум, потом Кораблестроительный институт, школа комсостава флота... Работал мастером участка, конструктором, капитаном-испытателем, инспектором по приемке судов в Финляндии. Последние 10 лет до перестройки был главным конструктором ЦКБ «Нептун», где мы создавали небольшие суда на воздушной подушке и я сам проводил государственные и ресурсные испытания. Работа была творческая и в чем-то даже авантюрная: интересные проекты, кураж, желание работать. И мы с оптимизмом смотрели в будущее...

А как вы пришли к мысли заняться продажей лодок?

Никогда не думал, что буду продавать яхты... Когда в начале 90-х все начало рушиться: заводы, конструкторские бюро, оборонка и т. д., — пришлось искать новое занятие. Но я не ограничивался продажей яхт: параллельно строил по своим техническим заданиям яхты в Нидерландах, занимался модернизацией судов, консультировал строителей яхт и заказчиков, участвовал в различных переходах, писал статьи, книги.

Я общаюсь с разными людьми, и складывается впечатление, что сегодня можно успешно продавать лодки, не очень в них разбираясь...

Среди продавцов лодок немало профессионалов, но требовать от каждого глубоких знаний теории корабля, конструкции и устройств судна, наверное, неправомерно. Хотя понимать основы они обязаны, как и уметь провести сравнительный анализ различных типов и моделей судов. Чтобы предложить заказчику то судно, которое ему действительно нужно — по совокупности характеристик, а не по числу галюнов и цвету мебели.

Многие относительно молодые продавцы или, как они себя называют, продажники — отвратительный неологизм! — больше психологи, чем эксперты по лодкам; их учат любым способом продать свою продукцию и огульно критиковать конкурентов. И ведь они продают то, что им нужно продать. И часто покупатель уже потом понимает, что приобрел не ту лодку.

Теперь о книге. Что вас побудило к ее написанию, на какого читателя она рассчитана?

Эту книгу — ее первое издание вышло в 2007 году — я писал в соавторстве с коллегой, инженером-кораблестроителем Вадимом Ткачевым. Его светлой памяти посвящается дополненное и доработанное третье издание этого года.

Побудило написать книгу желание просветить будущего владельца яхты, дать ему инструмент, позволяющий начать разбираться, какая лодка для чего есть. Книга, в которой мы затронули философию и тактику плаваний на яхтах длиной 30-50 футов, адресована тем, кто хочет ходить на лодках, и ходить далеко. Она знакомит с разными типами мотор-

ных яхт, с их конструктивными особенностями и оборудованием, с основами теории корабля и гидромеханики. В ней даны рекомендации по выбору яхт применительно к различным условиям плавания, приведены описания дальних походов на яхтах и многое другое.

Полагаю, книга поможет романтикам, стремящимся к новым горизонтам, понять, какая лодка им для этого понадобится. Она будет полезна и продавцам яхт, и людям, которые только начали приобщаться к яхтингу.

А уровень читателя может быть любой: не обязательно глубоко вникать в формулы — есть наглядные графики и таблицы, есть простые описания, есть анализ и выводы. Книга рассчитана на читателя без специальной подготовки, но читать внимательно он должен уметь.

В книге немало места уделено лодкам Elling. Почему в свое время ваш выбор пал именно на этот бренд?

Когда в начале 90-х я занялся лодочным бизнесом, то строил в России быстроходные катера, завозил через Финляндию и Эстонию лодки из США и Европы, потом стал дилером Bayliner, Maxum и Meridian Yacht... А с яхтами Elling познакомился на выставке в Гамбурге в 2005 году; основательно изучил, поговорил с владельцами, немецким дилером, верфью, внес залог и заказал лодку. Получил ее и спустя год стал эксклюзивным дилером в России и СНГ.

Чем больше я сближался с яхтами Elling, тем меньше хотелось заниматься прочими брендами: другой заказчик, другая философия, совершенно иной уровень. Не буду расхваливать здесь яхты Elling — я это умею делать хорошо. Скажу только, что постепенно отошел от других брендов и последние почти 15 лет занимаюсь исключительно яхтами Elling.

Вы влияете на появление новых моделей Elling, на что-либо в их дизайне и конструкции?

Конечно, мы тесно сотрудничаем с верфью, и у нас полное взаимопонимание. По моей инициативе в конструкцию яхт Elling E3 и Elling E4 внесено много изменений, включая энергетику судна. Без ложной скромности могу сказать, что появлению флагманского Elling E6 во многом способствовала наша помощь в организации дополнительного финансирования верфи и наше «занудство» относительно того, что эту лодку надо строить.

У нас есть сертификат верфи о признании компании «Адвентор Яхтс» лучшим торговым партнером и эксклюзивным дилером яхт Elling среди дилеров Европы, Америки и Азии. Там отмечена не только продажа судов, но и вклад в их техническое совершенствование, организацию неординарных переходов.

Выходит, ваша компания монобрендовая. Не опасно ли, как говорят, все яйца держать в одной корзине?

Честно, первое время было страшно. Теперь нет. «Адвентор Яхтс» — официальный эксклюзивный дилер яхт Elling в России (кроме Северо-Западного региона) и в Украине. В верфь и бренд вложено много сил и средств, лодки востребованы, да и мой возраст позволяет уже не бояться. Сейчас мы стараемся помогать российским производителям яхт, участвуем в реализации их продукции, возможно, в перспективе, будем способствовать расширению производства.

Помню удачный маркетинговый ход: три лодки Elling пересекли Атлантику.

Как вы готовились к плаванию, и какова была степень риска?

Об этом походе много писала мировая пресса. Инициатором выступила «Адвентор Яхтс», и половину затрат мы взяли на себя. Верфь нас поддержала и технически хорошо подготовила переход. Планировались две яхты Elling E4: с европейским и российским экипажами. Незадолго до похода европейцы куда-то делись, а россиянин набралось три экипажа. Капитаном одной лодки стал я, капитаном второй — директор и совладелец верфи Антон ван ден Бос (кстати, не только хороший инженер и организатор производства, но и прекрасный шкипер), третьей командовал тоже россиянин. Итого восемь русских и один голландец.

Маршрут протяженностью около 2600 миль мы прошли за 15 суток и 6 часов. Смысл похода — никогда еще моторные яхты переходного режима движения длиной до 50 футов не пересекали Атлантику в автономном плавании. Также была подтверждена незаурядная мореходность и надежность яхт Elling в достаточно сложных ветроволновых условиях. Ну а риск... Существовала небольшая вероятность потерять лодку в непредвиденных обстоятельствах, но риск был минимальным: все-таки три лодки, подготовленные капитаны, спасательные средства...

Позднее бренд Elling снова отличился: я имею в виду тест-переворот с возвращением лодки на ровный киль. Планируете еще чем-то удивить публику?

Важно уточнить, что такой тест проходят только спасательные суда и специальные катера, но не яхты. Все по-честному, свидетелями были сотни людей. А в будущем... Хотим совершить кругосветку на двух яхтах



**ЗАПИСЬ
ИНТЕРВЬЮ С
АЛЕКСАНДРОМ
РУБИНОВЫМ
НА YOUTUBE**

[firstyachtgroup.com/
joint-ownership](http://firstyachtgroup.com/joint-ownership)

●●●

2008 г. Три яхты Elling E4 на маршруте из Европы в Америку. Первый в истории снимок, сделанный дроном?..



2600 миль через Атлантику яхты прошли за 15 суток и 6 часов



●●●

Нынешний флагман линейки моторная яхта Elling E6 в море во время теста

●●●

Рабочий момент теста на самовосстановление, успешно проведенного на верфи Elling Yachts (Нидерланды, 2014 г.)

Elling E6. Клич в прессе брошен, и если будут две лодки, владельцы которых захотят в такое плавание, верфь максимально поспособствует проведению этой акции. А я, если позволит здоровье, с удовольствием пойду капитаном или помощником на каких-то участках маршрута.

Можно ли считать установившимся трендом растущий интерес публики к относительно небыстрым лодкам?

Если говорить о российских заказчиках, то, думаю, да. Некоторое время назад, до взрыва, я был в Бейруте, хотел там организовать представительство. В тамошнем небольшом яхт-клубе стояло 70-80% лодок Princess, а водоизмещающих почти нет. Знаю, что в Германии и Нидерландах предпочитают лодки водоизмещающие или переходного режима. Если говорить о продажах, то лодки переходного режима в Европе и России довольно востребованы, а спрос на стальные водоизмещающие яхты

несколько снижается. Их строят в основном в Нидерландах, и количество этих верфей за последние 5 лет сократилось на 30-40%.

А что вы скажете относительно стремления молодых людей не покупать лодки, но брать их в чартер?

Сейчас это вообще модно у молодых — арендовать, брать в прокат. И это хорошо: например, чартер — это приобщение к яхтингу без больших начальных затрат. Яхтинг становится более доступным и массовым. Но при этом чартер не отменяет желание многих уже не совсем молодых людей иметь свое жилье, свою яхту, которую они, возможно, тоже рассматривают как временное жилье; иметь по тому образу и подобию, который им нравится, иметь то, что принадлежит только им. Так что одно другого не исключает.

Каким, на ваш взгляд, набором качеств должна обладать «идеальная лодка»?

Простая истина: лодка должна быть прочной, мореходной, устойчивой и непотопляемой, экономичной, комфортабельной, эргономичной и безопасной и т.д., и т.п., причем одни требования противоречат другим. Но идеальной лодки вообще: на все случаи жизни — не бывает. Только тщательный анализ предполагаемой модели использования судна позволяет выбрать наиболее подходящую лодку для каждого конкретного владельца. И об этом тоже говорится в нашей книге. **МВУ**