

# ГОЛОВА ПО КОРПУСУ

*Lürssen Yachts известна своими крупными суперяхтами и тем, что журналистам попасть на ее производственные площадки практически невозможно. Недавно верфь третий раз за свою историю приоткрыла двери для яхтенной прессы и показала себя изнутри.*

Текст **Антон Черкасов-Нисман** Фото **Клаус Джордан, Том ван Ооссанен, Майкл Шмидт**

Устойчивое представление о том, что Lürssen Yachts строит яхты исключительно длиной от ста метров, компания отчасти создала сама, но все же главной причиной стереотипа остаются особенности нашего восприятия. В памяти оседают прежде всего такие примеры, как *Dilbar* или *Azzam*, но вот статистика говорит о том, что лишь половина из 29 построенных за 15 лет яхт длиннее 90 м. Да и на яхтенных выставках верфь демонстрирует отнюдь не самые крупные свои лодки, а преимущественно те, что попадают в сегмент 60–80 м. Но в сознании людей все равно существует прочная ассоциация: «Lürssen = самые большие яхты в мире».

Однако теперь компания намерена опровергнуть это тождество и открыто заявляет, что в ближайшие годы сфокусируется на строительстве яхт «нормальных» габаритов длиной от 55 м. Разумеется, ни о какой серийности речи не идет, поскольку Lürssen интересны исключительно кастомные лодки.

## ЧТО В ДОКАХ?

Текущий 2018 год для Lürssen Yachts складывается довольно необычно: уже за шесть прошедших месяцев компания передала заказчикам три крупные яхты, одна из которых задержалась на верфи дольше планируемого, поскольку владелец захотел перекрасить ее из серого в черный цвет. С практической точки зрения решение выглядит сомнительно, однако, предупредив клиента о возможных негативных последствиях, верфь выполнила его просьбу в лучшем виде.

# П

## ЯХТ

из 20 самых крупных в мире, произведенных с 1990 года, построены Lürssen

Подобности книги заказов Lürssen Yachts держит в тайне, говоря лишь о том, что в каждый момент времени в строительстве находятся в среднем 12 судов, производство которых занимает от 2,5 до 4,5 лет в зависимости от габаритов, и ежегодно заказчикам передают в среднем 2,5–3 яхты. Исходя из увиденного (а нам показали лишь малую часть!) сомневаться в достоверности этой информации не приходится — во всех доках кипит работа, а если где-то возникает пауза между двумя проектами, то это время стараются максимально использовать для модернизации оборудования или текущего ремонта помещения.

Lürssen отличается одним из самых высоких уровней конфиденциальности в яхтенной индустрии, поэтому достоверная информация о текущих проектах остается закрытой не только во время строительства яхт, но и после передачи владельцам. «Мы отдаем готовые лодки, и многие из них потом навсегда исчезают с радаров», — шутят в компании. К сожалению для прессы и к радости владельцев.

*Подход к строительству яхт на Lürssen существенно отличается от голландской практики*







Lürssen Aumund,  
Бремен



Lürssen Lemwerder,  
Бремен



Lürssen Kröger  
Werft, Рендсбург

## БРЕМЕНСКИЕ ВИРТУОЗЫ

В состав Lürssen входит восемь верфей, но основные площадки для строительства новых яхт находятся в пригороде Бремена и Рендсбурге. Последний расположен на берегу Кильского канала, где на Lürssen Kröger Werft закладывают лодки длиной 55–110 м, тогда как более крупные проекты («потолок» 200+ м) строят на бременских Lürssen Aumund и Lürssen Lemwerder. Возможно, вам доводилось слышать о том, что технологии создания крупных яхт у голландцев и немцев изрядно различаются. И это действительно так: если в Нидерландах предпочитают раскрой металла и сварку корпуса и надстройки проводить традиционным способом, начиная с закладки киля, на отдельных площадках, а порой даже в другой стране, чтобы потом доставить их на основную верфь для дальнейших работ, то немцы используют технологию «конструктора», собирая яхты из блоков там же, где потом проходит достройка.

Прежде всего, такой подход требует тонкой и грамотной работы с металлом еще на этапе раскроя. В цехах круглосуточно функционируют роботизированные CNC-станки для плазменной резки алюминия, обычной, высокопрочной и нержавеющей стали. Листам металла не только придают нужную форму, но заранее вырезают в них даже самые небольшие отверстия, чтобы потом, когда конструкция готова, не пришлось делать это с массой неудобств.

Второй этап — сварка, и тут Lürssen тоже старается повысить автоматизацию для ускорения процесса и обеспечения стабильно высокого качества. Огромные столы для полуавтоматической сварки позволяют соединять плоские элементы непрерывным швом недоступной человеку длины. И даже когда за дело берутся сварщики, на помощь им приходят смонтированные на стенах цеха циклопические «руки» с питанием для сварочных аппаратов, избавляющие от необходимости перемещать туда-сюда десятки метров тяжелых кабелей.

Так, один за другим растут блоки будущего судна, и сложность их внутренних элементов поражает. В каждый блок устанавливают все возможное для этой стадии оборудование, после чего составляют из них части корпуса, словно конструктор Lego, чтобы потом собрать яхту целиком. На словах просто, но вряд ли

Станки для раскроя металла получают данные матмодели из проектных программ

**2,7**  
**тысячи**

человек  
насчитывает  
постоянный штат  
компании Lürssen

Элементам конструкции придают нужную форму на самых начальных этапах

Первая стадия изготовления секции судна



кто-то, далекий от этого процесса, понимает весь комплекс лежащей в его основе логистики. Мало того что отдельные блоки перемещают между доками в пределах одной площадки, так их еще транспортируют по суше и воде между верфями. Это требует наличия модульных доков с разборной крышей и стенами (чтобы краны могли вытянуть блок), мощных рельсовых платформ и слаженности действий.

Но самый ответственный момент наступает при сборке огромного судна вроде *Dilbar* из трех частей весом тысячи тонн, которые нужно соединить с минимальными допусками! А вишенкой на торте становится блок, объединяющий все дымовые трубы: чтобы они не мешали работам в корпусе, их собирают снаружи и опускают в шахту уже в самом конце. Сама по себе такая технология не уникальна, но в Lürssen научились делать это безупречно и уж точно чаще остальных.

Другого производства подобных масштабов и сложности в яхтенной индустрии не существует, и семья Люрссен уделяет огромное внимание инвестициям в модернизацию инфраструктуры. На площадках Lürssen нет никаких излишеств, но при этом царит удивительный порядок и задействованы такие станки и роботы, которых мне не доводилось видеть ни на одной верфи. Например, на складе комплектующих в Бремене используется автоматическая система доставки ящиков с изделиями по штрих-коду, и сотрудник получает нужную вещь из ассортимента в 20 000 наименований за несколько минут. Вроде мелочь, а времени экономит уйму!

Казалось бы, что сложного в строительстве 60-метровых яхт, когда умеешь строить лодки в два и три раза большей длины? Оказывается, все упирается в эффективность по времени и стоимости, и в Lürssen признают, что они утратили этот навык. Конечно, идти от большего к меньшему легче, чем подниматься в обратном направлении, но все же строить яхты длиной 60 м, используя тот же подход, что и для судов длиной 140 м, не вполне правильно.

*Яхты длиннее 75 м в Рендсбурге строят на слипе и доделывают в плавучих доках*



## АТМОСФЕРА ДЛЯ РАБОТЫ

Уметь строить хорошие суда недостаточно: сам по себе этот важный навык не может гарантировать того, что клиент останется доволен. Процесс строительства требует глубокого вовлечения обеих сторон, поэтому Lürssen внимательно следит за тем, чтобы ничто не мешало выстраиванию доверительных деловых отношений между верфью и заказчиком не только при обсуждении деталей контракта в переговорных комнатах, но и в цехах, где осуществляется постоянный надзор за ходом работ. Для этого офисы менеджеров, инженеров и представителей владельца расположены в двух шагах друг от друга, и рабочие группы от каждой стороны проводят ежедневные встречи. Кроме того, раз в месяц проходят собрания с дизайнерами и сотрудниками других площадок. Это позволяет быть уверенным в том, что продукция компании однородна. Но, пожалуй, самое важное, что, когда блоки судов перемещают на другую верфь для соединения, все занятые в их подготовке инженеры перемещаются со своими рабочими местами туда же и живут там до сдачи яхты. То есть проект всегда ведут от начала до конца одни и те же люди.

В индустрии суперяхт не бывает двух одинаковых клиентов, и Lürssen знает это, как никто другой. Некоторые их заказчики не только ни разу не посещают верфь в процессе строительства яхты, но даже не приезжают на церемонию ее передачи, а кто-то навещается в доки каждый месяц и знает свою лодку лучше, чем менеджер проекта.

«Работать с некоторыми представителями заказчиков непросто, — рассказывает Томас Винтербоер, инженер-технолог Lürssen Kröger Werft. — Например, по проектам Imperial Yachts у нас, как правило, гораздо больше встреч и дополнений к договорам, однако выдвигаемые ими требования всегда справедливы. Мы открыты для клиентов, даже если их яхта уходит с верфи уже через несколько дней или ее гарантийный период закончился. Кроме того, переключаясь на новые проекты, Lürssen никогда не забывает существующих владельцев, и в какой-то момент наше общение с ними начинает напоминать семейное».

## ВОПРОС КАДРОВ

Как и другим верфям, Lürssen постоянно приходится решать проблему поиска хороших инженеров, тогда как молодежь стремится стать банкирами, адвокатами или продавцами. В немецкой модели развития любой индустрии, связанной с техникой, очень важен институт подмастерьев, поскольку в идеале каждый сотрудник должен быть специально обучен для выполнения доверенной ему работы. Программа двойного обучения (duals studium) позволяет молодым людям проходить производственную практику (по сути — работать) в компании и одновременно продолжать учебу за ее счет. При хорошей успеваемости они получают рабочее место, и в Lürssen стараются прививать им культуру производства яхт с первых дней. Вложение времени и средств в молодежь окупается: компания обретает профессионалов, которые остаются с ней на три и даже четыре десятка лет. Надо ли говорить, что когда на Lürssen открываются вакансии, об этом моментально узнает вся индустрия?!

Прежде чем перейти в статус полного сотрудника, четыре года стажировались не только сварщики, но и инженеры, коих в собственном конструкторском бюро Lürssen насчитывается 700 человек. Нанимают сюда преимущественно немцев, поскольку точное понимание языка очень важно для их работы, где основным программным пакетом для проектирования выступает адапти-

**Каждый проект от начала до конца ведут одни и те же инженеры и менеджеры**



рованный под нужды Lürssen индустриальный стандарт CATIA. Кстати, компания никогда не заказывает инженерные изыскания на стороне, чтобы не допустить раскрытия коммерческой тайны, и даже расчет винтов производит самостоятельно, заказывая их изготовление у двух немецких производителей.

## НА РЕФИТ СТАНОВИСЬ!

Два года назад в состав Lürssen вошел их давний конкурент — расположенная в самом центре Гамбурга верфь Blohm+Voss, обладающая богатой 140-летней историей и обширным портфолио суперяхт, среди которых значатся *Eco*, *A*, *Eclipse* и *Palladium*. По завершении сделки было объявлено, что Blohm+Voss сохранит свое имя, останется независимой компанией, продолжит строить корабли для ВМС, ремонтировать коммерческие и пассажирские суда. А как же яхты? Чтобы не смущать рынок, в Lürssen решили, что новых яхт под брендом Blohm+Voss больше не будет, а верфь станет центральным хабом для направления Lürssen Yacht Refit.

По этой части у команды Blohm+Voss накоплен внушительный опыт: только за последние пять лет она провела 15 рефитов, причем с появлением Lürssen их количество выросло вдвое (в Бремене за тот же период осуществили 23 рефита). На территории Blohm+Voss расположены семь доков длиной до 370 м, и многие суда приходят ради таких работ, как удлинение корпуса и центровка гребных валов. Поскольку длина последних у яхт может достигать 25 м, эта операция требует неподвижного основания: в плавучем доке ее не провести, поэтому используют сухой док с бетонным полом толщиной 6 м. Конечно, по своим

←  
Помимо проектного бюро, в компании есть мозговой центр из семи экспертов, которые заняты исключительно поиском прорывных решений для яхт будущего

→  
Суперяхта *Alfa Nero* проходит рефит в Гамбурге

←  
Модульный плавучий док с мобильным краном позволяет принимать блоки через разборную крышу и стены



**ЕВГЕНИЙ КОЧМАН, основатель Imperial Yachts:**

Работа с Lürssen — поистине невероятный опыт! Эта верфь является одной из лучших в мире, обладает значительными мощностями и колоссальным опытом, благодаря чему становится возможным создание действительно уникальных суперяхт. Imperial Yachts гордится долгим и успешным сотрудничеством с Lürssen, которое позволило построить выдающиеся по всем параметрам суда. Наши совместные проекты раздвигают границы возможного и занимают ведущие места среди лучших яхт мира.

возможностям Blohm+Voss больше подходит для рефита крупных судов, но, по словам представителей Lürssen, тут ждут любые яхты длиной от 50 м независимо от бренда. В компании понимают: потребуется некоторое время, чтобы убедить рынок в том, что Гамбург — хорошее место для рефита, и продолжают модернизировать Blohm+Voss. За два года в верфь инвестировали уже € 10 млн, и ее интеграцией в компанию вместе с коллегами занимается и сын Питера Люрссена, принадлежащий уже пятому поколению, ведущему этот бизнес.

## ИМЯ НА БОРТУ

Однажды один из заказчиков пошутил, пригрозив Питеру Люрссену, что если ему построят плохую лодку, то он огромными буквами напишет на ее бортах название верфи. Видимо, он хорошо знал, что в индустрии суперяхт любую верфь оценивают по ее самой новой яхте: можно построить сколь угодно много хороших судов, но если последнее не удалось, то репутация подорвана. Именно поэтому, прежде чем поместить свою фамилию на корпус выходящей из их доков яхты, Люрссены делают все возможное, чтобы она получилась безупречной. Разумный консерватизм, природная скромность и стремление к перфекционизму позволяют компании не становиться жертвой эффекта Даннинга — Крюгера и оставаться при этом более чем успешным новатором мирового уровня. МВУ



# ИНТЕРВЬЮ MBY

Без этих людей мир яхтинга не стал бы таким и полным

## МАЙКЛ БРЕМАН, директор по продажам Lürssen Yachts:

Если нам потребуется строить еще более крупные яхты, мы придумаем, как обойти физические ограничения вроде высоты доков и глубины фарватера. Однако сейчас наша задача — заново научиться эффективно строить лодки длиной 60–80 метров.

*Что в большей степени определяет внешний вид яхт Lürssen: передовые технические решения или инновационный дизайн?*

Если вы доверите создание яхты конструкторам, они сделают ее безупречной с инженерной точки зрения, но не выйдут за рамки привычного. А дизайнеры заставляют нас это делать, тем самым вынуждая двигаться вперед. В массе своей верфи весьма консервативны и предпочитают снова и снова делать проверенные вещи, снижая собственные риски, тогда как для создания чего-то качественно нового нужны стремящиеся к этому дизайнеры, конструкторы и клиенты. Возможно, на месте Джона Банненберга мог быть кто-то другой, но именно он провоцировал верфи и заставлял их строить такие яхты, о которых до этого они и думать не могли. Только так можно создавать вещи лучше прежних.

В последние пять лет стекло настолько внедрилось в дизайн яхт, что все чаще выступает в качестве конструкционного материала, однако верфи консервативны и со скрипом берут это на вооружение. В свое время строительство *Rising Sun* было заметным прорывом в этом плане, но мы предпочитаем не бить себя в грудь и не кричать об этом на каждом углу. Кто-то скажет, мол, это неправильно, но неприятие хвастовства глубоко заложено в культуре Lürssen. Мы просто стараемся найти лучшие решения для каждой задачи.

*И все же расскажите, пожалуйста, немного о ваших новых разработках...*

В отличие от многих других верфей, мы не прибегаем к услугам сторонних конструкторов: в составе Lürssen есть собственное бюро, где инженеры постоянно совершенствуют имеющиеся разработки и трудятся над новыми. Мы стараемся не афишировать направления этих исследований, поскольку в инженерной работе положительный результат не всегда гарантирован.

Среди недавних успешных примеров — заменитель тика, который мы разработали вместе с одним из немецких университетов. Это не искусственный синтетический тик в привычном его понимании, а, скорее, аналог природного тика, поскольку состоит из мягкой произрастающей в Европе древесины, обработанной в печах особым способом без использования химикатов. В итоге материал обладает твердостью тика или бонгосси, да и с виду очень похож на тик.

Кроме того, мы работаем над механизмами максимальной очистки и отведения выхлопных газов. Конечно, при использовании ДВС их невозможно обезвредить полностью, и в зависимости от ветра и курса судна могут возникать условия, когда выхлоп все же попадает на палубы. Наши инженеры провели ряд испытаний и создали систему, которая регулирует диаметр

выхлопных труб в зависимости от оборотов двигателей, позволяя даже на стоянке выбрасывать газы как можно дальше от яхты.

Еще одно направление — снижение шума и вибрации: на некоторых яхтах Lürssen для уменьшения трения и его негативных последствий применена аэрация днища, плюс сейчас мы изучаем вопрос уменьшения шума от работающих носовых подруливающих устройств.

*Что вы скажете об электродвижении и альтернативных источниках энергии?*

Мы изучаем возможности применения альтернативных источников энергии, включая водород и топливные ячейки, но даже если рассматривать электродвижение, без генераторов пока все еще сложно. На борту одной из яхт Lürssen находится 70 т батарей, которые позволяют ей на стоянке целую ночь обходиться без генераторов. Через несколько лет при том же весе аккумуляторов возможности наверняка расширятся, но нужно понимать, что это лишь временное решение для функционирования в режиме нулевых выбросов, поскольку сами батареи далеко не так безопасны для окружающей среды, и нам не стоит обманывать себя.

*Кто ваши клиенты, из каких регионов и как они изменяются?*

Владельцы яхт — очень разные люди, и размер их состояния далеко не всегда определяет длину яхт, которые они заказывают. В первую очередь, им нужны лодки, которые наилучшим образом подходят для их задач, и мы должны обеспечить им эту возможность. Более того, встречаются такие, кто, наоборот, хочет построить яхту меньшей длины, чем уже имеющаяся. Я всегда повторяю: мы работаем в бизнесе развлечений и сделаем все, что захотят клиенты, если только это не опасно и не противозаконно.

Раньше заказчики сами были яхтсменами, активно участвовали в конструировании и строительстве своей яхты. Но мир изменился, и сейчас людям в большей мере хочется просто приобщиться к миру яхтинга во всех его проявлениях, поэтому нам приходится адаптироваться к новому рынку. Что касается регионального распределения заказов, то у нас их примерно поровну на Северную Америку, Европу с Ближним Востоком и страны бывшего СССР.



*На фоне разворота в сторону сравнительно небольших яхт рассматриваете ли вы возможность закладки корпусов до появления покупателя с использованием стандартизированных технических платформ?*

Не думаю, что мы будем закладывать яхты без заказчиков: когда 21 год назад я пришел в компанию и впервые встретился с семьей Люрссен, то сразу предложил им такой вариант и получил отрицательный ответ... С тех пор их позиция не изменилась, да в этом и нет необходимости, поскольку мы производим лодки для людей, которые хотят получить нестандартное судно, а не яхту, на которой за них все решил кто-то другой.

С другой стороны, состоятельные люди гораздо лучше нас с вами знают, что купить можно все, кроме времени. Поэтому, если разница в сроках строительства составляет год, то они с большой вероятностью предпочтут получить свою яхту раньше. Мы понимаем это и стараемся оптимизировать производство: прежде постройка 120-метровой яхты занимала шесть лет, а сейчас мы делаем это гораздо быстрее. Конечно, у нас существуют базовые платформы, с которых начинается разговор с заказчиком и которые мы потом модифицируем под его желания. Например, яхты *Capri* и *Oasis* основаны на таких «стандартных» платформах, однако их строительство началось только после появления клиентов.

*Много ли времени приходится тратить на обслуживание яхт по гарантии?*

Количество времени и сил, которые мы тратим на гарантийные работы, с каждым годом уменьшается, и происходит это в первую очередь благодаря накоплению опыта. Представить судно длиной более ста метров, которое не вернулось бы для выполнения гарантийных работ, невозможно, ведь каждая такая яхта — по сути прототип с сотнями тысяч деталей, где просто невозможно полностью исключить ошибки. Другое дело, как вы подходите к их устранению и что предпринимаете, дабы не повторить их в будущем. Мы постоянно совершенствуем систему контроля качества и проверяем оборудование в процессе строительства, однако мистер Мёрфи со своими законами часто посещает верфи и всегда находит, чем тут заняться.

*Планирует ли Lürssen приобретать обанкротившиеся или близкие к тому верфи для увеличения своих мощностей?*

Специально мы не занимаемся поиском таких активов, поскольку в первую очередь стараемся наиболее эффективно использовать имеющиеся производственные площадки. Приобретение Blohm+Voss в 2016 году скорее можно считать исключением, так как прежде Lürssen уже предпринимала попытку приобрести эту верфь, но безуспешно. Если появятся похожие варианты, мы, конечно, будем их оценивать и исходить из конкретной ситуации.

*В чем, на ваш взгляд, причина того, что Blohm+Voss сдала свои позиции? И что изменилось в компании после того, как она вошла в состав Lürssen?*

Когда мы приобрели Blohm+Voss, она не была банкротом, но постепенно двигалась в этом направлении. В числе основных причин — сравнительно частая смена владельцев, необоснованные расходы и управленческие ошибки. Когда около десяти лет назад Lürssen вышла к ним с предложением о покупке, они отказали: за прошедшее с тех пор время мы продали и построили 13 яхт, при этом инвестировав в модернизацию собственного производства € 68 млн, а Blohm+Voss не продала ничего и осталась на прежнем уровне. Бизнес — это живой организм, и если не заботиться о нем, не оздоравливать и не развивать, выжить ему



*Лучшие менеджеры строительства яхт — те, кто действительно работают во благо проекта, а не пытаются изваять памятник*



не удастся. Мы оставили Blohm+Voss название, независимость и теперь стараемся максимально интегрировать ее в группу наших верфей. Там по-прежнему будут строить новые корабли для ВМС, ремонтировать коммерческие суда и проводить рефиты суперяхт, однако новые яхты под этим брендом больше не появятся.

*Каково финансовое положение компании Lürssen и какие приоритетные задачи, кроме возврата в сегмент 60+ м, сейчас перед ней стоят?*

Я не владею цифрами, но точно знаю, что Lürssen — абсолютно независимая в финансовом плане семейная компания: таких примеров в мире и тем более в яхтенной индустрии не так уж много. Кроме того, семья Люрссен — ганзейская, а ганзейцы — одни из самых осторожных бизнесменов, которых я когда-либо знал, поэтому каждое решение здесь принимают с большой оглядкой. Интересно, что владельцы компании видят себя скорее управляющими, чья задача — сохранить бизнес для будущих поколений, и это важная часть семейного кредо.

Пожалуй, самой актуальной стратегической задачей сегодня является обеспечение нужного числа профессионально подготовленных сотрудников для поддержания стабильно высокого качества конечного продукта. Это очень непросто, однако с этим сталкивается любая компания в любом бизнесе.

*Как формируется цена на яхты Lürssen?*

*В разговорах часто можно услышать о стоимости за регистровую тонну...*

Мы не используем показатель «цена за тонну», а вместимость для нас важна только на пограничных значениях 500, 3000 и 5000 т, где происходит смена требований к судну. Стоимость наших яхт рассчитывается просто, буквально на пальцах: она складывается из общего количества затраченных трудочасов на производство + затраченные часы на конструирование + всё, что необходимо купить для производства яхты, включая инструменты, + накладные расходы + защита от рисков.

Определяя цену, мы рассчитываем комплексную стоимость каждого набора элементов: дверей, иллюминаторов и т. д., — а потом суммируем все наборы. Никакого ценника за метр, тонну или чего-то еще: мы предпочитаем делать точные оценки и, как правило, готовы предоставить первичный расчет проекта уже через три-четыре недели, пока потенциальные заказчики еще не «остыли» от осенних выставок и не отложили покупку яхты до весны. Наш рекорд по заключению контрактов — с нуля семь недель, хотя не исключено, что принятие решения может растягиваться и на семь лет.

*Осеансо планирует составить серьезную конкуренцию Lürssen в сегменте 100+ м. Как вы на это смотрите?*

Их желание строить крупные яхты продиктовано требованием клиентов или собственными амбициями, что вполне понятно. Если у человека уже есть яхта определенного бренда и он хочет построить судно крупнее, то с большой долей вероятности он первым делом обратится на ту же верфь. Надеюсь, у Осеансо хватит на это сил, так как нам нужен здоровый конкурент, ибо без конкуренции даже заказчики чувствуют себя некомфортно, подозревая, что за крупную лодку им могут выставить необоснованно высокую цену. Разумеется, мы никогда так не поступаем, поскольку заставить состоятельного человека думать, что его обманули, непростительно. Как и мы, Осеансо скоро поймет, что строить большие лодки не так просто, и я не знаю, достаточно ли велик рынок в этом сегменте для двух и более верфей. Строительство яхт длиной свыше 110 м — это в известной мере случайный бизнес. **MBY**