



АНДРЕЙ БЕЛИКАНОВ
ФОТО АВТОРА

О “MERCURY” и нашей любознательности

Самолет, летящий в Чикаго, резко набирал высоту, часы показывали всего 7 утра, и в такое время, конечно, надо было срочно поговорить о чем-нибудь приятном.

— Десять лет назад количество моторов, которые мы продавали в России, обозначалось трехзначными цифрами, ныне же это число стало пятизначным! Бывший Советский Союз есть единственный благоухающий рынок. Здесь прирост продаж составляет, как минимум, 30% в год! — довольно заметил седебородый Жан-Клод Клавье. При этом он расслаблено вытянул худые ноги и тотчас закрыл усталые глаза.

Жан-Клоду рассуждать просто, этот бельгиец знает все о политизированной водно-моторной индустрии, ведь он — один из старейших работников “Marine Power”, владельца хорошо известных в нашей стране имен: “Mercury”, “Mer-Cruiser”, “Quicksilver”, “MotorGuide”.

Разговор шел на борту просторного “Аэробуса”, на котором в Америку впервые летели дистрибьюторы и дилеры

вышеперечисленных брендов со всех концов бывшего СССР. Идея этой поездки родилась около года назад в недрах московского представительства “Marine Power Europe”. По замыслу его директора Татьяны Ершовой, нашеньские “меркурийцы” за океаном должны были не только посетить штаб-квартиру “Mercury Marine”, но и познакомиться с современной американской жизнью, обменяться взглядами на состояние рынка, т. е. плотненько пообщаться. Но получить билет в заветную “американскую двадцатку” можно было, лишь выполнив программу, которая и была разработана в Москве.

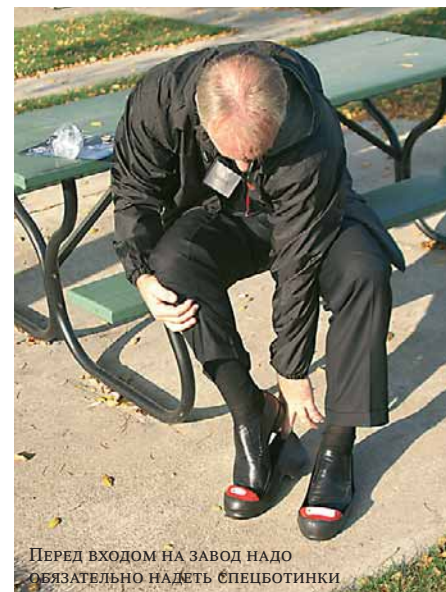
— Тяжело было попасть в состав этой группы? — с разгону интересуюсь у улыбчивого Николая Аверочкина, дилера из Москвы.

— Для меня просто, — без запинок отвечает 30-летний выпускник Плехановки и один из идеологов “Рязанских покатушек”. — Нам достичь заветных показателей было несложно, поскольку все сотрудники компании вышли из рыболовно-туристического братства

и предмет знают отменно.

— А давно ли в бизнесе и сколько лет работаешь непосредственно с “Mercury”?

— С “Мерком” тесно связан всего два года. Впервые увидел компанию



Перед входом на завод надо
обязательно надеть спецботинки

на питерской бот-шоу. Понравились именно спортивный подход к мелким подвесникам и грамотные лодки — “Quicksilver-340”, например, перевернуть практически невозможно. В фирме “Велход” мы не продаем ничего более 40 л.с. — ориентируемся на урбанизированную публику, тех, кто хранит водно-моторную технику в тесных квартирах или обычных гаражах. А здесь, сам понимаешь, более 25 л.с. совершенно ни к чему.

По сути, это был первый длительный выезд команды “Magine Power”, в которую помимо представителей России закономерно вошли и дистрибьюторы от Украины и Казахстана. Не было лишь белорусов, но угождая батьки Лукашенко в “Mercury” считают весьма привлекательными. Маркетологи уверяют, что большой потенциал есть и у Азербайджана, хотя, по мнению Ж.-К. Клавье, инвестиционный барометр в этой стране смотрит пока на “пасмурно”.

На урожайных “меркурийских плантациях” в Висконсинштине, в городке Фон-дю-Лак, трудится почти 4000 человек. Именно тут в 30-е гг. прошлого века и начал производство подвесников Карл Киекайфер. Собственно говоря, до 1971 г. предприятие называлось “Меркури Киекайфер”. Многие местные старожилы даже в лицо помнят неугомонного отца-основателя, что неудивительно, ведь средний возраст работяг первой смены перевалил уже за 55 лет! Дело в том, что 90% заводов корпорации без передышки создает прибавочную стоимость “дяде Сэму” по 24 часа все семь дней в неделю, т. е. в три смены. Подсчитано, чтобы перевестись из одной смены в другую, надо попотеть здесь, как минимум, 10 лет. (Но об этом подробнее я уже писал в № 183). На “Mercury” очень силен профсоюз, который зорко следит, чтобы работники на

ЧПУ получали не менее 20 долл. в час, а в субботу и воскресенье даже в 1.5 и 2 раза больше соответственно.

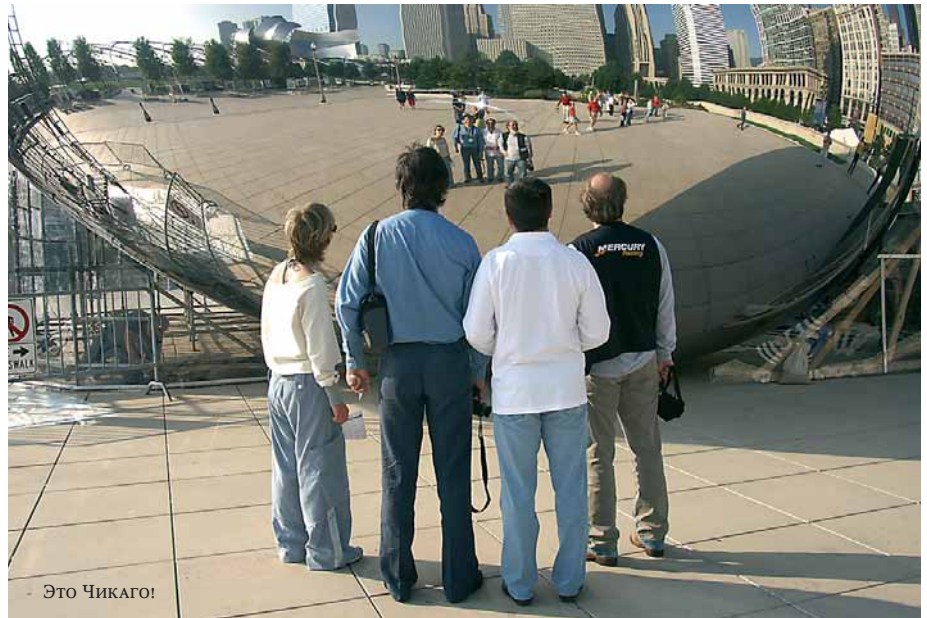
— Хочу поработать станочником на “Мерке”! — задумчиво процедил Сергей Лукьянов из Владивостока, ответственный за район от Чукотки до Приморья. Вообще-то он закончил аспирантуру МИФИ и к торговле моторами с этим брендом пришел после длительного чисто научного анализа рынка и всевозможной литературы.

— Американцы любят надежность, вот и выстраивают правильные взаимоотношения между производителем и торговым агентом. Ясна и стратегия, и маркетинговая политика компании. Нет жесткого контроля со стороны московского представительства — там никто с подозрительностью не подсчитывает, что осело в моем кармане, — без раздумий подвел Сергей черту, рассказывая о своих отношениях с “Magine Power”.

На заводе нас все время вроде бы

незаметно подталкивали к почти космической “верадовской” фантастике — линии сборки “Verado”, пожалуй, самой продвинутой и высокотехнологичной в мировом моторостроении, которая появилась здесь в 2003 г. Что и говорить, двигатель удался. Это признают и конкуренты, и прожженные ветрами флоридские чартерные капитаны, и бесчисленные тестирующие в разных уголках планеты. Неслучайно, в 2004 г. “Verado” получил первый приз Международной ассоциации “водно-моторных” журналистов как наиболее технологически совершенный подвесной мотор.

В России распространение этих движков идет со скрипом, поскольку просто нет достаточного количества достойных транцев под эти мощные тяжеловесы. Впрочем, если говорить о нашем рынке в целом, то он сегодня, как вчера и позавчера, остается преимущественно двухтактным. Даже по статистике всеведущего московского офиса ком-



— Это Чикаго!



СНИМОК НА ПАМЯТЬ С РАБОТНИКАМИ ПЕРВОЙ СМЕНИ





Литейные корпуса разрешается фотографировать только снаружи



Винты — дело тонкое

пании “Mercury” из многоотомной меркурийской линейки на первом и втором местах по продажам по-прежнему значатся наши хорошие знакомцы — 15- и 3.3-силльные моторы. Естественно, в двухтактном исполнении.

В Северной Америке на сегодняшний день основным спросом в двухтактной опере пользуются моторы мощностью исключительно от 75 до 250 л.с. Все эти двигатели — с прямым впрыском, что позволяет им проходить суровый контроль, установленный в некоторых штатах в соответствии с эмиссионными нормами. Слово в подтверждение данного постулата, в середине октября на заводе было объявлено о выходе на рынок 3-литрового 6-цилиндрового двухтактника “Mercury OptiMax 225 Pro XS”, который даже при использовании низкооктанового 87-го топлива соответствует трем звездам по эмиссионной классификации экологического департамента Калифорнии.

— На Азове браконьеры даже и не смотрят в сторону четырех тактов, — уверенно говорит Костя Пашков из Краснодара. — Пока ты на нем разгоняешься, тут тебя и поймают! Между прочим, по нашим данным, большинство браконьерских подвесников поступает в обход легальной дилерской сети, напрямую из Арабских Эмиратов.

— То же и на Каспии! — подхватывает член делегации Сергей Маляров из г. Атырау (бывший Гурьев, Казахстан). — У нас одни удирают, другие догоняют, останавливаться не принято. Кстати, 80% подвесного парка в нашей стране — это “Mercury”. После знакомства с “верадовской” линией уже вижу больше возможностей для реализации у нас этих “тяжеловесов”.

К мнению Малярова, за плечами которого Новороссийская мореходка, две кругосветки и работа на атомных ледоколах, многие внимательно прислушиваются. Казахстан — второй после России рынок подвесных моторов на постсоветском пространстве. Единственный дистрибьютор по республике — компания “Евразия” (Андрей Захаров).

Несмотря на чехарду часовых поясов и языковой барьер, мы во сто глаз настырно вглядываемся в причудливую пеноформу “Verado V6”. Ее, точно в диснеевской мультяшке, медленно заполняют керамически-полимерной смесью, а после под давлением заливают в течение 45 минут алюминиевым сплавом. Прямо перед нами происходит один из самых сложных литейных процессов на планете Земля. Местные кадры упрямо утверждают, что это единственный комплекс такого рода в мире. Говорят, что ни сам “дядя” “Ford”, ни “General Motors” не могут “клепать” столь изощренные литейные конструкции. Кстати, для одной из этих компаний на “Mercury” и сегодня серийно изготавливают полноценные блоки цилиндров.

На заводе № 17, входящем в корпорацию, нестерпимо жарко от горящих синими факелами сопутствующих газов и пахнет совсем не французским парфюмом, что вполне объяснимо, ведь 440 американцев тут пашут круглосуточно, отливая все подряд, начиная от “тридцатки”, кончая 275 л.с. да плюс сторонние заказы... Восторженно смотрю на пышущие жаром домы и исподволь замечаю, что куда-то напрочь исчезла та настороженность, что была хорошо заметна в коллективе еще в Шереметьево. Вот несколько ироничный кировчанин Леня Носков о чем-то увлеченно

перешептывается с Женей Копыгиным из Перми...

По заводу винтов нас сопровождал великовозрастный начальник смены Гари Шумахер.

— Матрица для любого “винтика” стоит около 70 тыс. долл. А их у нас более 500 моделей будет, — гордо повествует седовласый американец, словно рассуждает о приданом собственной дочери. — От восковой заготовки до шлифованного глянца проходит не менее недели кропотливой работы. Вот почему некоторые каталожные “наименования” могут стоить и по 5000 долл. Ведь хорошо скроенный винт свободно даст прибавку в скорости до 10 миль в час!

В этом цеху компьютеров нет, тут сплошная мужицкая работа — раскаленный металл, точильные камни, молотки и киянки. Прошлый век, одним словом. Зато испытываешь уважение к тем, кто с помощью собственной мускульной силы из аморфной раскаленной массы вдруг создает блестящее “ювелирное” изделие.

Совершенно иная песня на заводе № 4, где делают шестерни, точат горизонтальные и вертикальные валы. На “четверке” повсюду сплошная компьютеризация-автоматизация, тут некий сытый Джон лишь зажимает в “бабки” два бесформенных металлических стержня, неторопливо нажимает красную кнопку, и точно через несколько секунд умнейшая машина подмигивает тебе уже зеленым глазком и выдает сваренный высокооборотным трением готовенький гребной вал!

Все знают, что “Mercury” очень много инвестирует в собственное производство и как ни один другой изготовитель



В ЭТОМ ЦЕХУ РАБОТАЮТ ЛИШЬ МУЖЧИНЫ



ЭККУРСОВОДЫ С ТРУДОМ СПРАВЛЯЛИСЬ С ПОТОКОМ ВОПРОСОВ

моторов не зависит от субподрядчиков. Так завещал великий Киекайфер, и завет выполняется по сию пору.

В цехах подмечают много станков с надписями “Okuma” и “Sygiama”. Вот тебе на проверку и японский патриотизм!

— Так как же все-таки запрессовывается гильза в поршень? — настырно пытается лысоватого полного начальника цеха Кевина Скибу владелец фирмы “Лакор” из Уфы Борис Барклон.

Любопытство Бори понять можно — у него за плечами не только авиационный институт, зрелая фирма по оптово-розничной торговле в Башкирии, сервисный центр, но и три подвесных мотора в собственном пользовании: четырехтактники в 6 и 60 л.с. и, конечно же, самый продаваемый движок современности — двухтактная “пятнашка”.

Американец вытирает салфеткой испарину со лба и с трудом объясняет технические детали сложного производственного процесса. Боря готов поговорить еще кое о чем, но Скиба отводит глаза в сторону. Загнал в угол американцев познаниями о спортивных винтах и Коля Аверочкин. Да и все прочие члены делегации не оставались в долгу. Анн Смит, менеджер отдела международного маркетинга, после нам сказала, что так много вопросов на “Mercury” прежде не задавала ни одна делегация.

— “Меркурий” правильно строит ценовую и гарантийную политику, дает дилеру возможность развивать сервис, — вслух рассуждает Барклон. — А раз так, то покупатель обязательно придет к тебе за вторым мотором.

После сытного обеда в заводской столовой мы чудным образом вновь оказываемся на линии сборки “Ve-

rado”. Турбинами оборудуют моторы мощностью менее 135 л.с., хотя отдельные конструктивные элементы серии будут использоваться и в низкосильных четырехтактниках, презентацию которых обещают устроить в феврале в Майами.

Под потолком — табло с непонятными светящимися цифирями. Ясно лишь одно, что на два часа дня собрано уже 25 этих четырехтактников. Простая арифметика говорит, что каждый день две смены производят где-то около сотни таких движков. Суеты на линии не видно, и большинство американцев улыбаются, видя неподдельное восхищение в глазах заморских гостей.

Завод № 15 — самый большой на фирме. Тут под одной крышей — не менее 1500 человек, денно и ночью

собирающих все двухтактные и четырехтактные модели, вплоть до 250 л.с. Здесь же их тестируют. Холодный тест (семь параметров без включения двигателя) проводит здоровенный детина по имени Рэнди с истершей синей наколкой огнедышащего дракона на могучем бицепсе. Он уверенно переключает туда-сюда скорости и, после того как компьютер весело подмигнет “окей”, наклеивает на изящное черное тело очередного “Verado” серийный номер. Затем при помощи механической лебедки Рэнди переносит подвесник в закрытую камеру с водой, где его полноценно гоняют несколько минут на различных оборотах. Как правило, за одну смену здоровья справляется с 16 моторами, но главная его “органолептическая” задача — с помощью фиоле-

Каждый такой винтик стоит около 5 тыс. долл.





того фонарика диагностировать течи масла. Все остальное делает опять же компьютер. Та же картина и на сборке “голов”, где, если электроника не дала добро на поршневые допуски, то на следующий сборочный этап деталь просто не отправится. Ушли в прошлое и тестовые прогоны новинок на знаменитом секретном озере “X” во Флориде. Теперь новые разработки прищипывают в хвост и в гриву круглосуточно всю неделю при температуре от 4 до 60° в отстроенных тут же, на заводе № 15, тест-камерах. Этот департамент предприятия расходует около 800 тыс. галлонов топлива в год, что понятно, ведь некоторые движки бесперебойно работают по 800 часов кряду! Причем на одной из стадий абсолютно у всех двигателей снимается ограничитель оборотов и дается нагрузка на 10% больше обычной.

— Самое сложное, конечно, создать сервисный коллектив! — после всего увиденного задумчиво вздыхает Владимир Ильенко из Киева. — Но посещение головного предприятия дало мне несколько свежих идей и по ремонтной части.

По его мнению, на Украине совершенно не строятся новые марины и используется исключительно “советская” водная инфраструктура. В этом и кроется главная беда, а значит, и ограниченность местного рынка.

Рэйсинговое (гоночное) производство “Mercury” находится в другом конце города. Здесь нет строгой пропускной системы, как на основном предприятии, не найдешь тут и множества ЧПУ, роботов и прочей технологической мудрости. Зато чрезвычайно много кропотливой ручной работы. Руководит отделением по-прежнему сын основателя производства Фред Киекайфер. Работают по двум главным направлениям — спортивному

и потребительскому. Для первого гарантии на двигатели не даются вовсе.

Рэйсинговые движки и винты значительно дороже обыкновенных — их больше испытывают под нагрузками и тщательнее “притирают” при сборке. Например, на весь цикл сборки спортивных стационаров объемом 525 и 1075 см³ отводится 130 человеко-часов, хотя на сборку стандартного мотора той же конфигурации требуется всего 23 часа.

Для большинства наших дилеров стационары — пока еще заоблачная тема, тем более что многим отечественным производителям московское представительство компании поставляет их напрямую. В некоторых регионах редки продажи мощных подвесников. Различны у наших дилеров и бизнес-концепции. Так, если 30-летний екатеринбуржец Дмитрий Дедюхин всегда держит на складе достаточное количество моторов и лодок, то 40-летний москвич Сергей Федоров склада вовсе не имеет, что не мешает им продавать примерно одинаковое количество движков. Федоров, кстати, в своем дилерском “древе” категорически запрещает торговлю прочими моторными брендами. Верю на 110%, что после недельного “семейного” американского общения, нормативные показатели и того и другого значительно вырастут. Собственно для этого и было задумано это заморское путешествие — сблизить все наши 11 часовых пояса.

— А как вы оцениваете российский рынок в целом и в чем принципиальное отличие дистрибьюторской сети “Mercury”? — я снова беспокою своими вопросами Жана-Клода Клавье.

— “Marine Power” сегодня продвигается в глубинку, и создается впечатление, что у вас в стране просто нет лимита. Везде растет уровень жизни,

банки начинают давать кредиты на моторы и катера. Все больше народу тянется к разнообразному и качественному отдыху. Но ведь это и есть главный девиз “Mercury”: “Полная безопасность, надежность и максимум удовольствия на воде”. Отличительными чертами нашей “семьи” является, безусловно, четкая организация поставок, сервис и доверие. Дилерам мы даем абсолютную свободу в выборе стратегии, не вменяем обязательную эксклюзивность нашей марки. Да и в целом мы ко всем производителям относимся по-доброму. Концепция “Mercury” — уважительное отношение к другим маркам. Мне лично, например, интересны некоторые модели “Suzuki” и “Yamaha”...

С американцами общаться нашим делегатам помогал окончивший факультет экономики международных отношений 26-летний Алексей Ишутин, папа которого Ишутин-старший — известный в прошлом гонщик с мировым именем — провез на поезде в 1992 г. первого американского “меркурийца” от Москвы до Иркутска. К концу нашего визита многие ребята уже довольно свободно понимали происходящее вокруг, кое-кто даже напрямую общался с разношерстным американским народом, благо возможности для этого были. Мы посетили и океанариум, и Чикагскую картинную галерею, ходили на пароходике по штормящему озеру Мичиган, сытно обедали в семье амишей, что до сих пор отрицают напрочь достижения цивилизации, ездят только на лошадях и пахут землю вручную.

Впечатлений не счесть! Но главное, за эту неделю произошло сближение наших помыслов, настроений и интересов, ко многим пришло понимание — кто же такой на самом деле господин “Mercury”.