

■ КОНСТАНТИН КОНСТАНТИНОВ, АЛЕКСЕЙ ДАНЯЕВ. ФОТО АВТОРОВ

«Серебро» идет в рост

Надеюсь, многое станет ясным из ответов на наши вопросы, данных руководителем петербургского предприятия «Yachting Russia», выпускающего эти лодки для российского рынка, Виктором Кожиновым.

— **Каковы коммерческие итоги работы вашего предприятия на настоящий момент?**

— Свою работу мы начали с продаж: первый год — 20 лодок, второй — 80, а непосредственно к производству приступили в 2002 г. и сделали тогда первые 100 лодок. Сегодня мы подняли выпуск до 1000 в год по всем размерам ряда. В этом году, думаю, и этот уровень будет преодолен. Действительно, это, пожалуй, самый успешный проект в нашем маломерном судостроении (берем в расчет только суда с жесткими корпусами — *Прим. ред.*). Успех обусловлен прежде всего инвестированием значительных сумм. Ни у кого из энтузиастов-судостроителей в то время не было ни желания, ни возможностей riskнуть такими деньгами. Был момент, когда даже мне казалось, что ничего из этого не получится. Но прошлый год продемонстрировал — ситуация стала стабильно

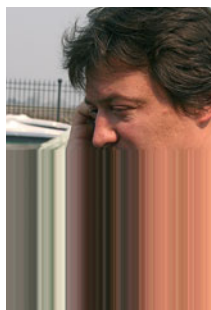
Сегодня алюмопластиковые лодки «Silver» — в России уже известный бренд. На него равняются, и можно сказать, что это лидер композитного направления в алюминиевом судостроении. Быстрый рост продаж этих лодок, еще не так давно даже в Финляндии скромно державшихся в тени старшего брата «Buster», впечатляет. Их можно встретить и на стоянках многих наших городов, и в самых глухих и живописных уголках страны. Конечно, алюминиевому корпусу серийных мотолодок наши водномоторники привыкли доверять. Но только ли в этом причина быстрого роста популярности марки «Silver» в России?

успешной, что позволяет задумываться о дальнейшем развитии. Без кредитов, конечно, не обойтись, поскольку в России нет системы, подобной тем, которые есть в странах с развитым судостроением, где работа дилеров четко организована и кредитование идет в основном за их счет.

— **Тысяча корпусов в год — это уже та цифра, которая по современным меркам позволяет говорить о крупном серийном производстве. Ну, а как обстоит дело с качеством?**

— В первую очередь нам предстояло преодолеть сложившийся стереотип. Ведь мы привыкли, что металлическая лодка — это всегда грубое изделие с волнистыми бортами, заусенцами, жеваными краями, вышедшее из-под кувалды и резака.

При производстве лодок «Silver» мы взяли автомобильные ориентиры. Например, используется самая современная покрасочная камера для безвоздушного напыления немецкими автомобильными эмалями горячей сушки. Все детали про-



В.А. Кожин

мы не советуем, но результат довольно убедительный.

Итоговое высокое качество изделия можно получить только тогда, когда и все составляющие по отдельности высокого качества: и материалы, и комплектующие, и технология, и оборудование, а главное — специалисты. Все требует немалых вложений, но без этого чудес не бывает. Конечно, и у нас случаются ошибки. Важно вовремя их заметить и быстро исправить. Например, стеклопластиковые палубы первых лодок «Fox» оказались не очень удачными. Кстати, об этих недостатках писал ваш журнал

даже новая лодка иногда теряет свой привлекательный внешний вид. Грязь, дождь, ветер делают свое черное дело. Поэтому сейчас готовую лодку перед отправкой мы целиком затягиваем в полиэтилен.

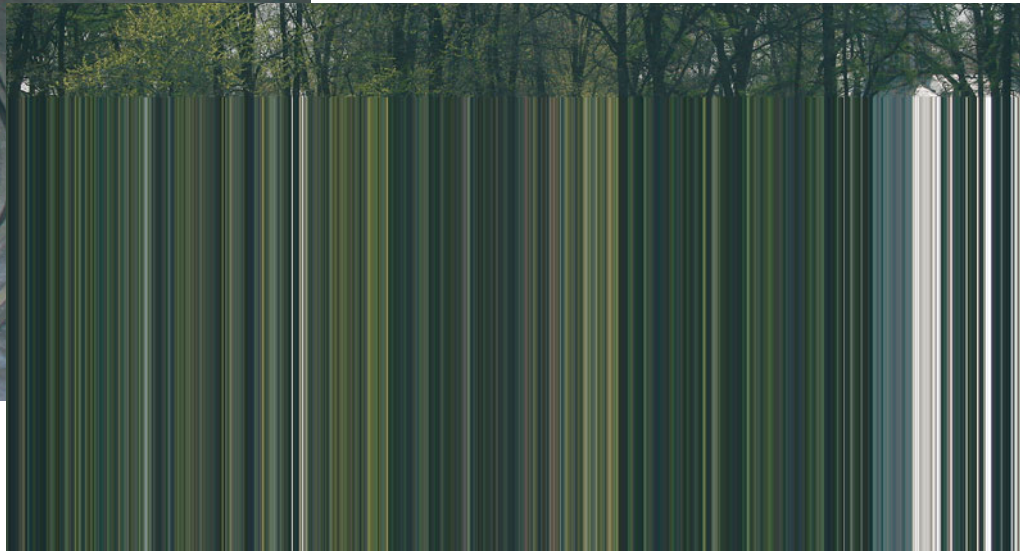
Сегодня продается только высококачественный товар: обмануть покупателя можно один раз. Завтра он к вам уже не вернется...

— Не в том ли причина успеха, что ваши лодки довольно дороги по отечественным меркам?

— Отметим, что если в первые годы нашим покупателем был богатый и очень богатый человек, то сейчас назовем его в меру обеспеченным, это — крепкий середняк. Ситуация же с относительно высокими ценами складывается не потому, что строительство катера обходится мне, условно говоря, в десять рублей, а я продаю его за сто. До 75% цены катера составляют стоимость комплектации и таможенные платежи, и получаются серьезные деньги. Мы стараемся все больше переходить на российских производителей комплектующих. Большую часть того, что идет в комплекте, например мебель или тенты, выпускают подотчетные нам подразделения, уделяя особое внимание тому, чтобы внешний вид судна в самых мелких деталях был «фирменным», не кустарным. Да и на оборудовании производства я экономить не намереваюсь. Весь инструмент, все машины и сварочные аппараты — импортные. Так меньше проблем.

У нас заключен взаимовыгодный договор с финской стороной, согласно которому определенная часть деталей приобретается у нее. Продолжим эту практику и в следующем году. Надо сказать, что по интересу для финнов мы выходим уже на второе место. Традиционно Россия по объемам рынка всегда шла после Скандинавии и Европы, вот с прошлого года положение изменилось. Финский завод выпускает 1800 судов в год, мы добрались до 1000. Через год-два, если тенденция сохранится, мы сможем выйти и в лидеры. Вообще динамика роста нашей компании уже выше, чем у ближайшего конкурента — финского «Buster». Сравнивая цифры оборота, стоит учесть, что Россия потребляет большое количество наиболее крупных моделей катеров «Silver» (значительно больше, чем Запад). Наш модельный ряд существенно, а точнее — на пять моделей, шире финского. Финны, в отличие от нас, просто не имеют возможности быстро расширять модельный ряд.

У нас по продажам лидируют модели



«SILVER EAGLE WA» — одна из оригинальных моделей в ряду, разработанная в России

ходят лазерный раскрой и обрабатываются на станках с ЧПУ.

Наши сварочные аппараты — это лучшее на сегодня оборудование, которое могут предложить производству создатели сварочной техники. Даже неспециалист может на глаз оценить качество сварочного шва — сравнить его у нас и у финнов. У нас оно заметно выше финского.

Вот только один пример. На территории предприятия лежит поврежденный во время эксплуатации «корпус» нашего производства. Водитель лодки «Eagle Star Cabin» по своей невнимательности не справился с управлением и на скорости свыше 60 км/ч вылетел на крутой каменистый берег. Тяжелый корпус пролетел по камням свыше 15 метров. В результате — помятая левая скула и деформация левого борта, глубокие царапины по днищу. Вот, пожалуй, и все последствия такого непроизвольного «крэш-теста». Нет ни рваного металла, ни оторвавшегося от обшивки набора, ни лопнувших сварочных швов. Кстати, сам водитель отделался только синяками. Конечно, повторять такие эксперименты

после проведения испытаний «На мерной миле». Мы согласились с мнением сотрудников «КиЯ» и радикально изменили палубу, поменяв практически всю дорогостоящую оснастку для ее формирования. В итоге сегодня русский «Fox» пользуется в Финляндии даже большим спросом, чем отечественный.

Одно время стали поступать жалобы на отказы в работе приводов транцевых плит. Мы потребовали от американского производителя отозвать всю партию этих приводов и по гарантии заменили вышедшие из строя узлы всем покупателям.

Мы не прячемся за «искусно» составленный гарантийный договор, как это делают некоторые недобросовестные фирмы с выгодой только для себя. Стараемся честно признавать свои промахи и ошибки, если уж их допустили. Вводим личную ответственность изготовителя по узлам или операциям. Например, наши сварные бензобаки после всесторонней проверки несут личную наклейку «Проверено» конкретного исполнителя.

После транспортировки и хранения



При сварке корпусов используется современное полуавтоматическое оборудование



Готовую секцию палубы снимают с матрицы

«Eagle Star Cabin» и «Fox» — примерно по 300 шт. в год. Несомненно, «Silver Fox» вообще наиболее популярная модель. Продажи ее особенно увеличились после того, как мы модифицировали финский образец и добавили пару вращающихся кресел перед консолями. В финском исполнении такой вариант так и называется «Silver Fox-R» — русский и стоит там значительно (на 1800 евро) дороже, чем у нас. Так что трудно сделать катер дешевле действующих цен — чудес на свете не бывает.

— Ваше производство находится на границе города и области, а расценки за услуги — областные или городские?

— Конечно, городские. Не скажу, какой процент оборота мы платим за коммунальные услуги, но, точно, это очень существенные деньги. Более того, частью услуг я вынужден обеспечивать себя сам. Например, пришлось оборудовать собственную электростанцию, потому что на «Ленэнерго» надежды нет: напряжение скачет, а наше сварочное оборудование с цифровым управлением очень чувствительно к большим его перепадам. Приходится надеяться только на себя. Была даже идея поставить ветрогенераторы, но они стоят бешеных денег.

— Как вы собрали команду про-

Бодомет «Mercury» в новой разработке от «YACHTING RUSSIA»



фессионалов? Просто ищете или есть какая-то система подготовки?

— Кадровая проблема — одна из самых серьезных и встает с каждым годом все острее. У нас в стране в принципе нет такой специальности — сборщик маломерных судов. Мы просто берем квалифицированных слесарей и долго их обучаем. К сожалению, даже через четыре года работы сказать, что кто-либо достиг вершины профессионализма, нельзя. Из тех, кто просто владеет сборочным инструментом, у нас остается не каждый. Сказанное относится также и к сварщикам, и формовщикам. Основа коллектива — это порядка 40 человек, а всего — свыше 100. Пожалуй, эта команда — наше главное достижение. Кстати, поэтому я не очень боюсь конкуренции. Деньги найти можно, а быстро создать сильную команду — нереально. Вновь прибывших я ставлю на подсобные работы к мастерам и только через полгода успешной работы доверяю им отдельные самостоятельные операции. Я считаю так: минимальный уровень зарплаты должен быть достойным на городском уровне. Если работник не тянет на этот уровень, мы его увольняем. Надо признать, что пока мы уступаем финнам в производительности труда основных рабочих примерно раза в два. Есть, конечно, специальности, в которых мы преуспели. Наши сварщики лучше финских, но у нас их — единицы, и получают они приличные деньги. Та же ситуация и с конструкторами. Я специально направил собственного сына учиться в Кораблестроительный институт.

Особенный провал с навыками использования компьютера в проектировании. Например, выпускаемая сейчас модификация «Eagle Star Cabin» — это уже не то, что было в прошлом году, и тем более не то, что делали финны. И все переработки оснастки, от чертежа до

модели, мы делали вручную, хотя надо бы делать, как в Америке — с использованием станков с ЧПУ.

— В среде питерских судостроителей-маломерщиков возникла идея образовать ассоциацию, которая учредила бы учебное заведение по подготовке кадров для наших производителей. Вы согласились бы участвовать?

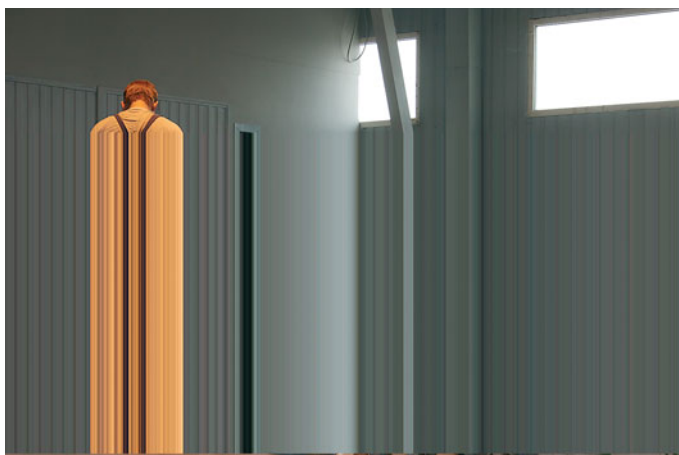
— Наши маломерщики, к сожалению, не осознают, какие отчисления им придется делать, чтобы содержать такое заведение.

— Если мы все-таки войдем в ВТО, сможете ли вы выдержать качество продукции и уровень производства, а также конкуренцию?

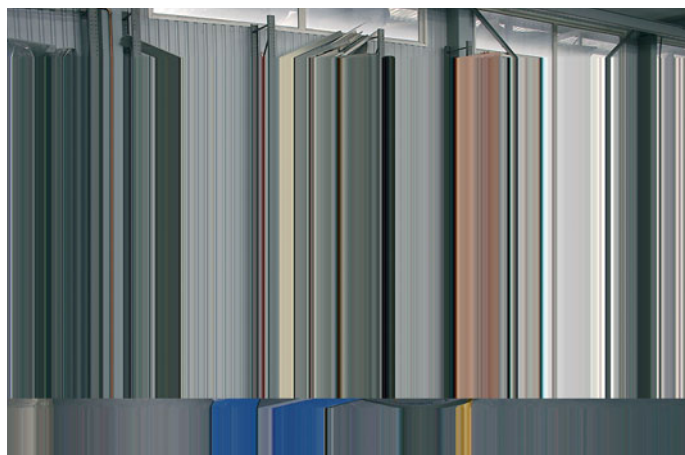
— Ну как можно конкурировать, к примеру, «Жигулям» с «Мазерати»? Это я не к тому, что мы как бы делаем «Жигули». Я занимаюсь предпринимательством уже 15 лет. Всего, чего можно было добиться за эти годы, мы добились. Но как можно конкурировать в производстве лодок, скажем, с Америкой, которая занимается этим десятилетиями? Так что если откроют двери на наш рынок, плохо

Готовые суда упаковываются в термоусадочную пленку





Формовка стеклопластика — как принято на большинстве подобных предприятий — вручную



Модель этого года «Silver Dorado» выпускается и на наших производственных мощностях

станет всем нашим производителям без исключения. Прежде чем открывать двери, стоит создать лучшие условия для своего предпринимателя. Даже более того — просто не надо ему мешать. Все кредиты, которые брались на развитие нашего производства, были на самых обычных, нелегких условиях. Даже удивительно слышать по телевизору о каких-то средствах, выделенных в помощь малому предпринимательству. Так что открытие границ — это не здорово. Мы, конечно, выдержим, но пострадают все, особенно те, кто что-то делает. Как после дефолта.

— **Вы используете ноу-хау, привязанные к определенному типу конструктивных узлов, специальные профили, номенклатура которых ограничена, то есть делаете все для улучшения технологичности серийного производства. Это может противоречить запросам вашей клиентуры?**

— У нас есть стандартная комплектация, дополняемая разнообразными, также стандартизованными опциями. Все остальное — забота самих покупа-

телей, тюнингом своей продукции мы не занимаемся.

— **У вас идут пакетные продажи. Какие моторы вы считаете наиболее подходящими для своих судов?**

— На самом деле самые подходящие моторы те, которые реже ломаются. Из большого количества установленных у нас моторов различных марок «Suzuki» не вернулся по гарантии ни разу (прошу не рассматривать это как саморекламу). Был один случай, когда забились система охлаждения 140-сильного мотора такой марки — сигнализация перегрева сработала шесть раз, но владелец не придавал этому значения. На сегодня «Suzuki» — пожалуй, наиболее динамично развивающийся бренд, и даже представители других моторных фирм признают, что по соотношению цены и качества у 140-сильной модели нет альтернативы. В этом году в Европе будет презентация уже 300-сильного четырехтактного мотора такой марки.

Что касается двухмоторных установок — за два года не продано ни одного катера. При современном уровне

качества моторов я просто не знаю ни одного случая, чтобы мотор «умер» в море. Естественно, я говорю о «Suzuki», поскольку за него отвечаю.

— **На Западе, в первую очередь в США, многие лодочные фирмы активно развиваются благодаря хорошо налаженной индустрии спортивного рыболовства. Рыболовы Финляндии уже давно считают моторы «Silver» одними из самых удачных, подходящих для рыбной ловли в своих северных краях. Ваша фирма называется «Общество содействия развитию спортивного рыболовства «Yachting Russia Club». Как вы понимаете эту связь?**

— Эффективное использование лодки на воде может быть только прикладным. Хозяин лодки хочет добраться до заветных мест, выйти на утиную охоту, найти уединенный пляж или тихую бухту для воднолыжных прогулок — на воде всегда должна быть конкретная цель и, соответственно, приспособленное для этой цели судно. Больше половины владельцев малых судов у нас в стране используют их для рыбной ловли. Поэтому





Результат удара этой лодки о берег с полного хода — вмятина во весь нос, но сварные швы сохранили целостность

и приоритетом в целевом назначении выпускаемого судна мы выбрали рыбную ловлю, которую считаю паровозом для моего бизнеса. Но беда в том, что в водоемах вокруг больших городов природной рыбы практически не осталось. Нет эффективной программы по зарыблению и сохранению рыбных запасов на многих наших реках и озерах. То же спортивное рыболовство за рубежом уже давно опирается на искусственно зарыбленные водоемы, на садковое хозяйство. Весь лодочный бизнес делает серьезные отчисления на развитие спортивного рыболовства. У нас такой программы нет. Я непременно поддержал бы такой проект, если бы был уверен в серьезной охране зарыбленных водоемов, без которой самое богатое рыбой озеро или река вмиг будут «выбиты» сетями и электроудочкой...

У нас на европейской части страны из еще природно богатых рыбой рек я бы назвал Волгу, и, может быть, поэтому в волжском регионе особенно успешно продаются «Silver».

— Насколько хорошо, по-вашему, работают дилеры «Silver» в стране?

— Нашей дилерской сетью охвачены все наиболее значимые регионы. За последнее время отселись те, кто работал с нами от случая к случаю. Что такое для меня хороший дилер? Это тот, кто за свою долю прибыли ведет работу с клиентом сам, и при этом клиент остается доволен. У нас были единичные случаи обращения владельцев прямо на предприятие. Например, из-за применения некачественных вспомогательных материалов. И мы честно делали гарантийный ремонт. Один из лучших наших дилеров — это компания «ЧиКо» в Самаре, очень хорошо работает московский «Маркет-Марин» — фирма много лет на рынке, имеет большой опыт, всегда стремится продемонстри-

ровать товар на воде; с Москвой мы не имеем проблем. Все производители стремятся к тому, чтобы дилер был в состоянии обеспечить достойный уровень сервиса их продукции. Желающих взять дилерство на себя — в достатке, но мы так ведем политику, чтобы охватить в первую очередь наиболее перспективные направления и не мешать тем, кто уже работает в данном регионе. В Самаре, Москве, Московской области, Украине дилеры имеют эксклюзивный статус.

— У вас готовыми лодками уставлена почти вся заводская территория. Это все непроданный товар в ожидании сезона?

— Нет, все это наполовину уже оплачено и продано. Просто одна проблема тянет за собой другую — отсутствие местной инфраструктуры, подготовленных мест хранения заставляет клиентов до последнего держать лодку на заводе. С этого года на многих водоемах вообще запрещен выход под моторами до 15 июня. У нас и так короткая навигация. Возьмем Финляндию. В каждом городе там есть отличная стоянка, так что держать купленное судно на заводе смысла нет, и с запретами во время весеннего нереста у них сделано разумнее. Обозначены акватории на карте, куда вход временно запрещен. А где хранить у нас? Даже если и есть, то цены заставляют задуматься. В Москве хранение катера среднего размера в 6–7 м стоит до 12 000 «условных» в год! Часто покупатель просто не знает, где конкретно он будет использовать свою лодку — настолько низка у нас культура судовладения.

— Каковы перспективы русского «Сильвера» в ближайшие годы и как вы относитесь к своим конкурентам?

— Я оставляю здесь, в Парголово, производство только одной модели. Остальное буду переносить на новое место. Моя задача — выйти в течение

нескольких лет тысяч на десять корпусов в год. В нынешних рамках мы можем рассчитывать максимум на 2000, даже при двухсменной работе. Вот видите: Ладога, Онега еще закрыты, люди катера забирать не спешат, и вся территория занята, а мне надо работать!

Модельный ряд будет развиваться все-таки в сторону увеличения размеров. Уже есть разработки по катеру длиной 7.3 м, финны показывали нам его компьютерные прорисовки. Но они ориентируются преимущественно на открытые компоновки, мы же планируем сделать каютный вариант. У нас большой опыт по разработке именно каютных вариантов, вы увидите в цехе новый «Eagle Star Cabin». Это намного более удобная модификация. Хочется, конечно, сразу с листа получить удачную модель, но так на практике не получается ни у кого. Идею надо «обкатать», посмотреть, проверить в деле, на воде. Еще один момент: в алюминиевом судне жить все-таки некомфортно. Металл — «холодный» материал, обитаемое помещение на малом судне требует пластиковой отделки. На сегодня «Silver» все-таки единственная в мире крупная фирма, в полной мере реализовавшая концепцию металлопластикового композитного судна. В Америке строят сотни тысяч алюминиевых лодок, среди них подобных «Silver» — ни одной. В России уже пять фирм, которые пытаются работать в этом направлении. Кто скажет, что их бизнес идет лучше моего? Я ценю сильных конкурентов, которые ставят высокую планку и у которых можно поучиться. Самый близкий — это «Buster». Очень уважаю американский «Tracker», с металлом они делают просто чудеса. Но большинство моделей — это чисто «бассовые» лодки, предназначенные для ловли американского большеротого окуня. Для России они не подходят. Не уважаю нечестных конкурентов, которые питаются краденными идеями и ничего собственного сделать не могут. Обиднее же всего, когда продавцы аналогичных лодок пытаются привлечь покупателя заявлениями типа: «Это совсем как «Silver», только дешевле». Повторю, действительно качественную лодку дешевле сделать не удастся. Тот клиент, который хочет разобраться в деталях, уверен, выберет все-таки «Silver».

Мы будем разрабатывать и новую модель с водометом, которая будет, скорее всего, использована на малых речках. Уже сделали опытную модель, но ходит она пока на «три с плюсом». Меня это не удовлетворяет, потому что мы — серьезное производство, работающее на всю страну. ☞