

# «Мнев и К»: обратная связь

Чем крупнее масштабы производства и шире ассортимент выпускаемых моделей, тем труднее судостроительной фирме поддерживать обратную связь с потребителями. Учитывать справедливые замечания конкретных «пользователей» и оперативно вносить необходимые изменения в конструкцию лодок, конечно, важно, но не менее значимым для крупной фирмы становится отслеживание глобальных тенденций спроса, позволяющее определить наиболее популярные модели и соответственно скоординировать объемы их выпуска. У нас в России положение еще более осложняется необъятностью территории страны, определяющей разнообразие как водоемов и погодных условий, так и сложившихся местных предпочтений и «лодочных» традиций.



Сказанное в полной мере относится к известной компании «Мнев и К», почти двадцать лет тому назад первой в стране начавшей выпускать надувные лодки из ПВХ и на сегодняшний день занимающей по объемам их выпуска первое место в России и четвертое во всем мире. Поэтому, в полной мере сохраняя контакт с непосредственными потребителями, компания поддерживает тесную обратную связь с региональными продавцами своей продукции, лучше владеющими ситуацией в том или ином уголке страны и не понаслышке знакомыми с предпочтениями местных водномоторников. Сейчас в перечне дилеров «Мнев и К» – более 140 фирм, охватывающих практически всю территорию России от Калининграда до Дальнего Востока и ряд

зарубежных стран, причем число их продолжает расти.

По окончании сезона отдел сбыта компании разослал всем дилерам типовую анкету, попросив рассказать об особенностях спроса на надувные лодки в их «домашних» городах, областях и районах, и с результатами этого исследования, наверное, было бы небезынтересно познакомиться и читателям «Кия».

Сначала о том, что объединяет фирмы, продающие надувные лодки и РИБы с маркой «Мнев и К».

Во-первых, большинство из них являются также дилерами производителей подвесных моторов известных зарубежных марок (в последнее время все чаще не только бензиновых, но и электрических), что позволяет приобрести в одном магазине готовый к выходу на воду комплект.

Продавцы-консультанты, как правило – сами водномоторники, поэтому могут дать покупателю грамотный совет, исходя из личного опыта эксплуатации «мневских» лодок. Во-

вторых, нередко в том же торговом зале выставлен широкий ассортимент рыболовных снастей и аксессуаров – начиная от удилещ и катушек и заканчивая эхолотами и навигаторами GPS. В-третьих, в подавляющем большинстве случаев к дилеру можно обратиться не только по поводу гарантийного или текущего ремонта, но и при желании «подогнать под себя» стандартную лодку при помощи установки дополнительного оборудования – с учетом растущего спроса на подобные услуги, широкий набор типовых деталей для тюнинга теперь выпускается компанией серийно.

Конечно, и масштабы самих фирм, и предлагаемый ими ассортимент сопутствующих товаров и услуг могут несколько отличаться от региона к региону, но «Мнев и К» требует от своих многочисленных дилеров не просто продавать лодки – общий уровень сервиса должен быть

не ниже, чем на родине марки, в Санкт-Петербурге. Неважно где – и в крупном городе-миллионнике, и в провинциальном райцентре – потребитель вправе рассчитывать на широкий выбор моделей и грамотный персонал, готовый решить любую проблему, связанную с эксплуатацией лодки.

Что же касается специфики разных регионов, то здесь, как показали результаты исследования, обнаружилось не одни только различия – во многом представители дилеров оказались солидарны. Приводим несколько выдержек из их ответов.

**Торговая компания «Беркут», Екатеринбург:** В нашей области расположено множество озер с глубинами до 5–6 м, высокой волны нет. Средняя продолжительность сезона – пять месяцев. Самая популярная лодка – «Кайман-330» темно-серого цвета. Размер связан с относительно небольшими размерами





водоемов, а цвет, по мнению покупателей, наиболее практичный.

**ООО «Кайман», Москва:** Среди тех, кто покупает лодку для использования в одиночку, пользуется большим спросом компактный «Кайман N-275» с реечным настилом, удобный в транспортировке. Также называется цена – лодка недорогая и практичная. «N-330» и «N-360» примерно одинаково популярны как среди рыбаков и охотников, так и среди просто любителей отдыха на воде. Также неплохо продаются новые модели «Кайманов» серии «S». Цветовую гамму всех моделей хотелось бы расширить – кроме наиболее распространенного серого, многие спрашивают цвета поярче (красный, синий) и очень часто камуфляж.

**Магазин «Дельта», Нижний Новгород:** Наши водоемы – стрелка Оки и Волги, Горьковское и Чебоксарское водохранилища шириной до 10–15 км, так что условия очень разнообразные. Встречается высокая волна, поэтому хорошо идут лодки длиной более 3 м. Период открытой воды, как правило – примерно с середины апреля до середины ноября. При этом обычно до 5–10 июня действует нерестовый запрет на рыбалку с лодки, который отдельными инспектирующими службами трактуется как полный запрет эксплуатации маломерных судов, хотя в прошедшем сезоне вроде бы стало попроще в

**Основные данные  
РИБа «Буревестник В-360 VIP»**

(в скобках – отличающиеся данные «Буревестник В-390 VIP»)

Длина, м:	
– наибольшая	3.6 (3.9)
– кокпита	2.6 (2.8)
Ширина, м:	
– наибольшая	1.80
– кокпита	0.90
Килеватость на транце, град.:	18
Высота транца, м	0.38 / 0.53 (S/L)
Мощность ПМ, л.с.:	
– рекомендуемая	25 (30)
– максимальная	30 (40)
Грузоподъемность, кг	600 (700)
Пассажировместимость, чел.	4 (5)
Материал корпуса	Стеклопластик
Надувной баллон:	
– материал	ПВХ
– плотность, г/м <sup>2</sup>	1350
– диаметр в носу/корме, м	0.35/0.4
– кол-во отсеков	3
Категория СЕ	C



этом  
вопросе.

Тюнинг в разумных пределах пользуется спросом, но серьезных заказов вроде установок поста с ДУ пока не поступало.

**Салон «Yamaha» компании «Нептун», Нижний Новгород:** Те, кто покупает моторную лодку для от-

дыха на воде и рыбалки, отдают предпочтение моделям «Кайман» серий «N» и «S» длиной 3.3–3.6 м серого и комбинированного цветов. Кроме того, большим спросом пользуются гребные «Мурена» и «Скиф» – качественные и легкие лодки, достаточно простые в использовании и недорогие по цене.

**«Автомаг», Петропавловск-Камчатский:** Наш регион отличают реки с быстрым течением и каменистым мелководьем, а также море с практически постоянной прибойной волной. Штормовые условия – не редкость. Продолжительность навигации – с начала мая по конец сентября. Наиболее популярны относительно крупные лодки длиной 3.6–4 м, серого и зеленого цвета или камуфлированный раскраски.

**ООО «Ассоль», Ростов-на-Дону:**

На Дону пользуется большим спросом «Кайман-330» серого цвета – для двух человек это наиболее оптимальный вариант, исходя из соотношения «размер–цена–качество».

Главным же «дилером» компании (если его относить к таковым), был и остается магазин по хорошо знакомому петербургским водномоторникам адресу ул. О.Берггольца, 40, где почти двадцать лет назад зародились первые ПВХ-лодки российского производства. Время шло, завод переехал на новое место, но покупатели лодок с маркой «Мнев и К» не забывают сюда дорогу. В 2006 г. здесь заработал авторизован-

ный сервис-центр, где осуществляется как ремонт любой сложности, так и тюнинг. Причем, что немало важно – любых лодок из ПВХ от любого производителя.

Санкт Петербург – город водный. С запада его тревожат волны Финского залива, с востока – Ладоги. Север славится множеством озер, да и юг не без воды. Так что акватории более чем разнообразны, и высоким спросом пользуется практически весь предлагаемый компанией модельный ряд – от солидных «пайольных» надувных лодок и РИБов для «серьезных» водоемов, где жесткость конструкции, мореходность и остойчивость играют первостепенное значение, до компактных мотолодок с речным настилом и чисто гребных надувнушек для небольших речек и озер. Кстати, «Мнев и К» продолжает развивать свою линейку гребных лодок – рынок таких суденышек из ПВХ практически не насыщен, и они остаются очень востребованными. В частности, в прошедшем сезоне к их числу добавилась одноместная ма-

лютка «Скиф-мини», легко транспортируемая в общественном транспорте. Для гребных лодок «Мурена» разработали навесной транец, позволяющий установить подвесной моторчик мощностью до 3 л.с.

А в начале следующего сезона приверженцев мневских РИБов ждет пара интересных новинок – это 360-й и 390-й «Буревестники» в модификации «VIP», в отделке которых широко использованы тик и красное дерево. На первый взгляд, кому-то может показаться странным, что «люксовые» модификации обрели самые компактные РИБы модельного ряда, но те, кто бывал на специализированных выставках за рубежом – в частности, на известном бот-шоу в Генуе – такое не в диковинку. Наиболее богатую отделку из ценных пород дерева можно увидеть именно на самых маленьких лодочках с жестким корпусом и надувными бортами – нередко даже менее 3 м длиной. Ничего удивительного – компактные РИБы нередко используются в качестве тузиков на боль-



ших моторных и парусных яхтах, шикарному имиджу которых им приходится соответствовать. Впрочем, VIP-«Буревестники» наверняка приглянутся не только яхтовладельцам, но и просто приверженцам яхтенной культуры и эстетики.



## НАДУВНЫЕ ЛОДКИ и КАТЕРА

Дизайн, разработка,  
производство, сборка, сервис  
надувных гребных  
и моторных лодок



Производственно-коммерческая фирма МНЕВ и К  
192148, Санкт-Петербург ул. Ольги Берггольц, 40  
Тел. многоканальный.: +7(812) 331-88-11 факс: +7(812) 331-88-10  
mnev@lek.ru www.mnev.ru

Продажа лодок, моторов, дополнительного оборудования, аксессуаров. Магазин: +7(812) 336-92-58, 336-92-57