

Производство – не роскошь...

Широко распространена практика, когда при действующем производстве открывают коммерческое подразделение, нацеленное исключительно на перепродажу своей либо чужой продукции с целью получения «быстрых» денег – их так не хватает порой на текущие расходы. Обратная практика – возникновение побочного производства при успешном посредническом предприятии – менее типична, но заслуживает особого уважения. Потребности покупателей намного шире того, что

рывать на разнообразные условия привязки того или иного морского товара либо рыболовной снасти к конкретному судну-носителю, чтобы оно стало максимально удобным в пользовании.

Но одно дело – нанять сервисного мастера с умелыми руками и достаточным набором инструмента, и совсем другое – организовать и хорошо оборудовать целый слесарно-сборочный участок. В первом случае возможности заказного тюнинга ограничены каталогом поставщика, во втором – преимущественно фантазией клиента.

Компания «Техномарин», многие годы планомерно расширяющая ассортимент продукции морского назначения, напрямую поставляемой от известных предприятий Европы, Азии и Америки, совершила в прошлом году важный стратегический шаг – взяла курс на полное удовлетворение покупательских запросов за счет организации собственного производственного участка. Его работа началась с плотного охвата любителей рыбной ловли как самой многочисленной группы потребителей разнообразного вспомогательного «железа».

Согласитесь, можно просто купить надувную лодку и забрасывать с нее спиннинг. Большинство так и поступает, стремясь к максимальной бюджетности и мобильности. А вот значительная часть владельцев надувнушек ставит любимое увлечение на широкую ногу и обзаводится разнообразным серийным оборудованием, значительно повышающим комфортность и удачливость лова – разного рода стаканами для удилищ, навигационной электроникой, мягкими сиденьями и транцевыми колесами. Оборудование унифицированное, а лодки-то у всех разные, и начинаются у судовладельца

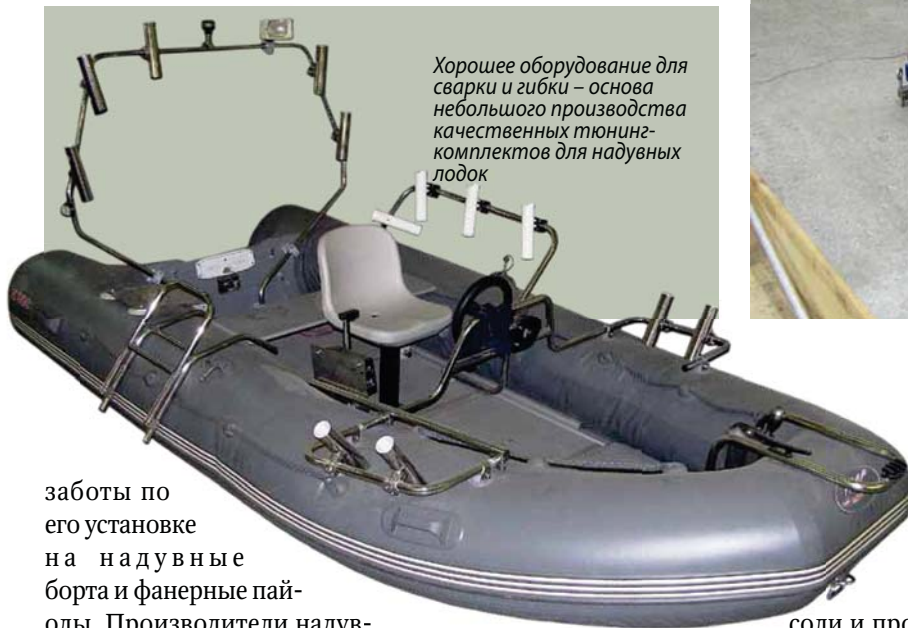


могут им предложить крупносерийные поставщики оборудования, ориентированные на усредненные массовые запросы. Если дилерским предприятием владеют увлеченные люди, мотивированные не только на достижение материальной выгоды, но и поднятие бизнеса на качественно более высокий уровень – открытие собственного «свечного заводика» просто необходимо. В стремлении как можно лучше выполнить свою работу и полнее укомплектовать чью-то «лодку мечты», дилерские фирмы с неизбежностью приходят к открытию собственной сервисной службы, способной гибко реаги-





Хорошее оборудование для сварки и гибки – основа небольшого производства качественных тюнинг-комплектов для надувных лодок



заботы по его установке на надувные борты и фанерные пай-олы. Производители надув-

ных лодок давно освоили продажу оригинальных тюнинг-комплектов для своей продукции, но их технологические возможности, как правило, ограничены литьем из ПВХ и сборкой фанеры-пластика на саморезах. Основной же подход к дооборудованию требует работы с металлом, и тут без специализированного станочного парка, весьма дорогого, не обойтись.

«Техномарин» начал с закупки качественного технологического оборудования. На арендуемой поблизости от основного офиса площади разместились итальянский трубогиб, современные аппараты контактной и аргодуговой сварки, станок радиального торцевания, различное полировочное и окрасочное оборудование. Их возможности позволяют получать готовые изделия высокого «заводского» качества с плотно подогнанными кромками и чистыми сварочными швами. Группа конструкторов разработала троллинговые мачты, рулевые кон-

соли и прочее – так, чтобы они не

были привязаны к конкретным моделям лодок, а гарантированно подходили ко многим надувухам. Есть тюнинг-комплекты и для популярных дюралевых «Прогресса» и «Казанки». Трубчатые конструкции выпускаются в двух исполнениях – из полированной нержавеющей стали AISI 304 либо сплава АМг-5, окрашиваемого после сборки порошковой «серебрянкой». При существенно меньшей массе цена алюминиевых изделий ниже примерно на 20%. Это в «плюс» потребителю, который может выбирать товар сообразно собственным потребностям и возможностям. Производственная программа выстроена по-военному строго: каждую неделю должны внедряться новое изделие либо новая модификация уже производимого. Это непросто, учитывая широту порой нетипичных рыбацких запросов. Разработчики активно интересуются спросом: участвуют в выставках, в работе

рыболовных форумов – для них ценна любая информация.

Принято считать, что наши малые производства малорентабельны и неконкурентоспособны по сравнению с зарубежными, выигрывают же только на близости к потребителю. Опыт «Техномарина» свидетельствует: четкая организация и достаточная технологическая оснащенность дает возможность в секторе относительно простой продукции конкурировать с Италией и Финляндией при равном качестве. Часть изделий уже включена в новый каталог компании. В Петербурге по адресу ул. Софийская, 14 компания открыла собственный магазин, в котором будут представлена продукция, как привозная, так и собственного производства. Прямой контакт с покупателем даст производителям возможность быстрее совершенствовать изделия.

В перспективе – расширение номенклатуры как материалов, так и самих изделий. В выгоде окажутся все. ■

Тел. магазина (812) 706-10-50, 706-10-59

Компания ТД «ТЕХНОМАРИН»
192236, г. Санкт-Петербург, ул. Софийская, 14
тел/факс 8 (812) 718-82-61,
708-89-63, 449-40-77,
info@technomarin.ru