



# “РОТАН” – ателье для “надувнушек”

**П**ромышленное производство развивается по собственным строгим законам — как только число конкурирующих предприятий достигает примерно десятка, среди них начинается разделение “по интересам” — специализация, направленная на решение определенных производственных задач, иначе не выжить. И если одни из них делают ставку на массовый выпуск отработанных моделей, другие сосредотачивают усилия на разработке опытных образцов, технологий и последующей передаче их заинтересованным фирмам. Такое разделение происходит на протяжении последних лет и в маломерном судостроении; в

частности, в “надвном” его секторе, где уровень конкуренции высок, как ни в каком другом, не так давно появилась небольшая опытно-производственная фирма “Ротан”, уже успевшая заявить о себе практически без всякой рекламной раскрутки.

Создатели и идеологи “Ротана” Никита и Константин достаточно хорошо известны в кругу питерских маломерщиков, а также спортсменов-водномоторников. Еще работая у “Мнева и К”, они с самого начала участвовали в марафонах “24 часа Санкт-Петербурга”, помогая команде становиться и призером, и чемпионом соревнований. Выделившись в независимое предпри-

ятие, группа высококвалифицированных специалистов — строителей лодок из ПВХ выработала собственные технологические ноу-хау, что позволило предприятию начать малосерийный выпуск примечательных по конструкции и исполнению надувных лодок, а также взять на себя выполнение услуг по разработке кроя и технологий изготовления лодок для сторонних предприятий.

Старинное здание на Обводном канале, в котором компания арендует производственные площади, помнит, наверное, еще А.С.Пушкина. Одну из его пристроек венчает фигура бегущего Гермеса — античного символа



торговли. Но торговля как способ извлечения сверхприбыли не входит в планы “Ротана”. Здесь в нескольких просторных помещениях мы видим совершенно типичную для “надувного” производства картину: рулоны светлой ПВХ-ткани, рабочие столы, штабели склеенных баллонов под потолок. На готовых лодках — узнаваемый логотип: зубастая головастика темно-синего цвета.

Никита раскрывает принципиальные отличия лодок “Ротан” от аналогов-конкурентов. Во-первых, фирма осознанно ушла от жестко-пайольной конструкции моторных моделей лодок. Роль пайола и днища выполняет плоский надувной “матрасик”, но это не патентованный “аэродек”, слишком чувствительный к порезам и неремонтопригодный, он выклеен из обычной плотной ПВХ-ткани на специальном оборудовании. Общая толщина надувного пайола составляет около 165 мм, что позволяет сделать кокпит лодок самоотливающим, не нуждающимся в привычной пробке-затычке на транце. Побочное достоинство — высокая степень живучести лодки, оснащенной большим количеством надувных объемов, а также возможность отремонтировать надувной пайол по традиционной технологии в случае прокола. Во-вторых, применяется особая конфигурация кроя, обеспечивающая плавную погиб баллонов и минимальную протяженность практически незаметных извне швов, а также их малую толщину и повышенную гибкость. Благодаря этому можно компактнее сложить пакет со сдутой лодкой, при этом надежность шва не ухудшается.

Из прочих достоинств лодок марки “Ротан” надо отметить качество фурнитуры — клапанов, ручек, уключин, фитингов — все итальянского происхождения, из надежных материалов. Здесь царят ручное производство и индивидуальный подход к заказам, поэтому на выходе получается примерно одна лодка в день, но зато ее качество не вызывает нареканий даже у всезнающих специалистов-ремонтников конкурирующих фирм.

В ассортиментном ряду “Ротанов” — пять моделей гребных и моторных лодок от 2.9 до 5.2 м длиной, причем среди них есть уникальные конструкции. Например, катамаран длиной 4.2 м непревзойден никем по полезной площади кокпита; он начинает глиссировать уже с мотором мощностью всего 15 л.с., а с более мощными, до 30 л.с., обходит по скорости жестко-разборных конкурентов за счет относительно небольшого веса корпуса улучшенной гидродинамики и использования эф-

фекта аэродинамической разгрузки. Разработана даже зимняя его модификация, приводимая в движение воздушным винтом, которому не страшны ни ледовые поля, ни разводья между ними — наиудобнейший вариант для любителей подледного лова.

В числе прочих — две модификации очень легкой на ходу гребной лодки в 2.9 м длиной, транцевая и бестранцевая. Увеличенный диаметр баллона позволяет использовать ее даже при существенном волнении. Под более мощные моторы кроме упомянутого катамарана подойдут “Ротан-380” с надувным днищем без спонсонов и самая большая из выпускаемых моделей лодка-катамаран “Ротан-520”. Последняя способна нести нагрузку до 900 кг под мотором мощностью до 50 л.с.!

В сферу деятельности фирмы входят и менее заметные со стороны, но очень важные для собратьев по бизнесу услуги — разработка проектов надувных лодок и технологических процессов их изготовления, консультационная поддержка действующих производств. “Наши производители не любят оплачивать “мозговой” труд и в результате часто несут убытки из-за неотработанных конструкций и технологий, — говорит Никита, — такого рода услуг нет ни у корейских, ни у китайских производителей, в результате минимальные переделки выпускаемой продукции у них сопряжены с неоправданно высокими затратами сил и времени, а мы могли бы взять на себя подобные заботы”.

И при всех достоинствах — индивидуальном подходе к клиенту и высоком качестве работы — цены на лодки марки “Ротан” не шокируют и находятся в совершенно разумном им соответствии. Такое вот “прет-а-порте” в нашем маломерном судостроении.

**А. Д.**

*Фото автора и Александра Фрумкина*



Фирма “РОТАН”  
Санкт-Петербург,  
наб. Обводного канала, 223/225,  
тел.: (911) 270-77-80, (921) 588-05-04.  
Магазин: тел. (812) 715-53-17  
rotan@pitem.net





# Новые горизонты "Тайги"



*Никакой другой сектор "маломерного" рынка не развивается столь динамично, как производство надувных лодок из поливинилхлорида (ПВХ). Каждый год здесь появляется по несколько новых торговых марок лодок, выпускаемых как*

*у нас в стране, так и за рубежом, в основном в Корее и Китае. О перспективах развития производства в условиях жесткой конкуренции мы беседуем с коммерческим директором ООО "Лидер" Анатолием Герасимовым.*

— Что нового ваша компания сможет предложить своим клиентам на фоне возросшей конкуренции на "надувном" рынке?

— По нашему убеждению, залог успеха производства сейчас — переход на новые, менее трудозатратные технологии сборки лодок, в частности, сварку швов на специализированном оборудовании. Мы сумели договориться с украинской фирмой-производителем лодок "Adventure" — единственной на пространстве бывшего Союза, умеющей варить полностью лодки, а не отдельные швы — о передаче нам на взаимовыгодных условиях этой технологии. Никто до сих пор в России еще не делал этого на потоке. Оборудование приобретено не где-нибудь в Западной Европе, а разработано во всем известном киевском Институте сварки им. Патона. Благодаря поточному способу сборки баллонов трехметровая ПВХ-лодка с речным дном может стоить всего 17–19 тыс. руб. Такого уровня цены мы сумели достичь исключительно за счет снижения трудоемкости, накладных расходов и значительного — в 10 раз — роста выпуска продукции с единицы арендуемой площади. Сварочное оборудование относительно недорогое, и его амортизация не сильно отягощает отпускную цену.

По статистике продаж мы видим, что спрос на лодки из недолговечных материалов в общем удовлетворен, и люди начинают все больше покупать лодки качественные и надежные. В то же время не уменьшается интерес к лодкам легким и мобильным, компактным в сложенном состоянии. Следовательно, большая практичность должна достигаться не за счет применения менее прочных, облегченных банок, пайолов, уключин, которые будут скрипеть и ломаться в реальных условиях эксплуатации, а за счет более высоких потребительских характеристик всех материалов и комплектующих надувного судна. Мы вывели лодки, производимые по сварной технологии, в отдельный бюджетный бренд под названием "Тайга". На сегодня в нем две модели — плоскодонная длиной 2.85 м с речным настилом и килевая, длиной 3.20 м с разборным пайолом из фанеры. Понятие "лодка эконом-класса" совершенно не означает лодку с набором дешевой комплектации. Это просто лодка,



предназначенная для более простой и удобной эксплуатации. Плотность ткани составляет 800 г/м<sup>2</sup>, ткань очень качественная, производства Германии. Вся лодка целиком вместе с банками, веслами и пайолами помещается в одну упаковочную сумку-рюкзак. Посмотрите, насколько удобна она в переноске. Те комплектующие, которые мы ставили на старые, проверенные временем лодки, будем ставить и на новые, даже кое-что улучшим. Банки были шириной 19 см, теперь сделали их 24-сантиметровыми. Ручку вот новую разработали, даже конкуренты говорят, что это самая удобная ручка из всех выпускаемых в стране. Вот они лежат, новые лодки — здесь маленькие, там большие. Внешне практически не отличаются от обычных, клееных, но сварной шов выглядит значительно аккуратнее, без желтизны и блестящей полоски клея. Транцы, уключины, держатели релингов пока продолжаем клеить — уж слишком массивны швы. Хотя по существу, напомним, склеивание — это та же сварка, с взаимным проникновением слоев материала, только холодная. Транцы клеиваются нашим фирменным способом, с вставкой промежуточных крепежных полос между слоями фанеры. Практика подтвердила повышенную надежность такой конструкции транца, напомним — наиболее нагруженной детали моторной разборно-надувной лодки.

— Как по-вашему, готов ли наш покупатель поверить в надежность лодок, собранных по новой технологии?

— Есть мнение, что “эконом-класс” означает заведомо более низкое качество изготовления. Мы попытаемся переломить это мнение покупателя своей новой разработкой и показать, что массовая лодка может быть сделана действительно безупречно при меньшем весе. Новая концепция высокотехнологичной лодки экономического класса привлечет покупателя, которого не устраивает изделие ручной выклейки по причинам увеличенного веса, габаритов, а также цены. По нашему глубокому убеждению, сварные швы будут еще более надежными по сравнению с клееными, при этом комплектацию — клапаны, уключины и прочее — мы оставляем теми же, что и в “бизнес-классе”. На швы мы дадим гарантию не менее пяти лет, но это гарантия скорее “успокоительная”, поскольку известно: если шов на ПВХ-ткани не разгерметизировался в первый сезон, то без вмешательства извне с ним ничего не произойдет и после. Можно сказать, пожизненная гарантия ему присуща, при том, что его ремонтопригодность сохраняется в полном

## ОСНОВНЫЕ ДАННЫЕ ЛОДОК СЕРИИ “ТАЙГА”

Модель	“Тайга 285 Т”	“Тайга 320 Т”
Длина, м	2.85	3.20
Ширина, м	1.25	1.45
Диаметр баллона, м	0.34	0.38
Кол-во отсеков	2	2+1
Ширина кокпита, м	0.55	0.65
Длина кокпита, м	2.05	2.23
Пассажировместимость, чел.	3+1	4
Грузоподъемность, кг	320	450
Вес, кг	26	48
Мощность мотора, л.с.	6	12

**Leader** boats



объеме. Ошибочное заблуждение заключается в предположении, что дефектный шов работник сервиса будет разрывать, а потом склеивать заново. И сварной, и клееный шов разобрать уже невозможно. Для устранения дефектов негерметичного шва всегда делается технологический разрез в стороне, ремонтный материал вводится внутрь баллона на место предполагаемой протечки, и затем заклеивается вспомогательный разрез. Сварной же шов заведомо более технологичен в ремонте, поскольку не содержит вспомогательных веществ, добавляемых в клей, таких, как кристаллизаторы, противодействующие ползучести склейки под нагрузкой.

Как добиться покупательского доверия к новинке? Прежде всего через наши гарантии — это 90% успеха компании и залог ее “живучести” на рынке. Только развитая сервисно-гарантийная служба способна дать клиенту спокойствие и уверенность в завтрашнем дне. В любом уголке страны владелец лодки должен иметь право на устранение производственных дефектов в ограниченный срок, измеряемый днями, а не месяцами. Мы располагаем широкой дилерской сетью во многих городах России, и некоторые из сервисных организаций осуществляют гарантийный ремонт, например, во Владивостоке, Петропавловске-Камчатском, Хабаровске, Иркутске, Омске, Самаре, Ростове и, конечно же, в Москве и Санкт-Петербурге с его головным сервис-центром. Мы всем гово-



рим: если местный дилерский центр отказывается взять у вас ремонтную лодку, связывайтесь с нами любым способом, и дефект, произошедший по нашей вине, ликвидируем, обеспечив доставку лодки за наш счет из любой точки страны. Кроме того, надеемся, что доверия к новинкам добавит всестороннее независимое тестирование, проведенное вашим журналом. Мы готовы предоставить для этого обе модели.

Еще немного о покупательском доверии. В ближайшее время, в связи с высокой рентабельностью производства ПВХ-лодок, следует ожидать появления и быстрого распространения пиратства в этой области, т.е. лодок непонятного происхождения и с сомнительной гарантией, но по привлекательно низким ценам. Разумеется, никакого качества в этом случае никто обещать не может, и мы призываем покупателя доверять только известным производителям, предоставляющим качественное гарантийное обслуживание в авторизованных сервис-центрах. Не будем забывать, что, приобретая лодку, вы не просто тратите заработанные деньги, и достаточно большие, но и доверяете ей жизни — свою, своих друзей, своей семье. Лодка — слишком ответственный товар, чтобы экономить на сомнительном его происхождении.

**А.Д.**

*Фото автора и компании “Лидер”*

ОПТ: Санкт-Петербург, 194100,  
Выборгская наб., 55  
тел.: (812) 295-41-00  
тел./факс: (812) 596-31-89  
e-mail: leader\_boats@mail.ru  
www.leader-boats.ru

РОЗНИЦА: Санкт-Петербург, 194100,  
ул. Александра Матросова, 4/2  
тел./факс: (812) 493-0019  
E-mail: leader\_olimp@mail.ru