



“РОТАН” – ателье для “надувнушек”

Промышленное 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 сосредоточивают 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 головастая рыбка 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 самоотливным, 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 погибь 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/м², 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, напомню, 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, напомню — 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