

«SOLAS» И ЕГО ВСЕМИРНАЯ СЕМЬЯ

Стенд тайваньской компании «Solas» занимал выгодное место в центре зала и, конечно, же не пустовал. Сам глава фирмы доктор Солас Лин принимал посетителей и представлял новый бренд винтов со сменной легкосъемной втулкой (о нем мы уже сообщали в прошлом номере журнала). Особенность этого винта в том, что по своим посадочным характеристикам съемная втулка-амортизатор «Rubex» полностью совпадает со втулкой системы «Fro Torq II», то есть может быть использована не только со своим винтом, но и с «крыльчаткой» от «Mercury». Стоимость втулки-амортизатора «Rubex» в розничной продаже ожидается около 40–50 долл. для моторов мощностного диапазона 90–300 л.с. Успехи в расширении рынков сбыта способствовали пересмотру руководством названия качественных алюминиевых и стальных винтов, в чем-то превосходящих своих основных конкурентов – оригинальные винты, поставляемые частью моторостроителей в комплекте. Из него исключено имя фирмы-производителя, и теперь это просто «Rubex».

В рамках выставки компания проводит ежегодный сбор своих дилеров, преимущественно из Европы, как Западной, так и Восточной. Разумеется, на ассамблее присутствовал и эксклюзивный российский представитель в лице делегации «Техномарин». Глава «Solas» огласил результаты ушедшего финансового года: производство в



Тайчоне уверенно держится в числе средних тайваньских предприятий, число работников достигло 270 чел., годовой оборот близок к 20 млн. долл., заняты новые рыночные высоты. Теперь винтами от «Solas» вслед за производителем подвесников «Honda» полностью перешла на заводскую комплектацию своих моторов и компания «Tohatsu». С переходом на совместимые с «Mercury» втулочные системы применимость винтов фирмы «Solas» реально еще более расширилась, тем более что по качеству металла тайваньское алюминиевое литье под давлением оказывается объективно лучше оригинального «меркуриевского».

Нагрянувшие финансовые трудности сильно ударили по предприятиям острова, не обйдя и производство винтов. Практически все выступления и представителей фирмы, и дилеров содержали тезис о необходимости совместных усилий по сохранению и упрочению партнерских связей во всех регионах. Сообразно буддистской традиции, доктор Лин говорил об укреплении «семьи Солас», ведь именно семейный, корпоративный подход к ведению дел, умение самоотверженно работать на общее благо, постоянно отыскивая новые пути, позволяет азиатским производителям успешно конкурировать с европейскими. «Мы работаем не ради денег, но ради процветания всей семьи», – таким был итог доклада главы «Solas». «Кооперация лучше конкуренции», – так на европейский манер выразил ту же идею его итальянский дилер.

Наш «Техномарин» и по идеологии, и по демонстрируемым успехам в продажах разнообразного оборудования хорошо вписывается в систему доктора Лина. Нет сомнений, что вся отечественная водно-моторная семья только выиграет от этого.

Компания «Техномарин»,
192236, Санкт-Петербург, ул.Софийская, 14
Магазин: тел./факс (812)449-40-78
Оптовый отдел: тел./факс (812)718-82-61,
тел./факс (812)708-89-63
info@technomarin.ru

