



Алексей Даняев, Константин Константинов. Фото Алексея Даняева и Александра Насонова

ВРЕМЯ ПЕРЕЗАГРУЗКИ: НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ ЛОДОК «NorthSilver Pro»

Заметный спад производства и продажи маломерных судов в начале года в России убедительно показал, что период быстрого экстенсивного роста лодочного рынка закончился. Наступает время перехода, смены концепции безоглядного потребления.

В новых экономических условиях значимость громкого «раскрученного» имени, бренда, не уйдет, но, как говорят экономисты, снизится его социальная значимость, исчезнет потребительская функция.

С изменением концепции потребления на рынке в ближайшие годы останутся только действительно сильные игроки, способные держаться на плаву благодаря не кредитным вливаниям, а собственным силам, доброй репутации, опыту и технологическому потенциалу производства. По-видимому, следует ожидать скорых перемен в спектре предложения судов, поскольку покупатель теперь будет более придирчив к качеству лодки для себя, и вряд ли возьмет прогулочную, если предпочитает рыбалку, не говоря уже о лодках для служебных надобностей – здесь первая попавшаяся не сгодится.

Ближайший пример – ситуация на Портлендской выставке в США, опи-

санная в прошлом номере «КиЯ». Как отмечает автор статьи А.Великанов, продажи моторных судов пластиковой и композитной конструкции упали намного сильнее, чем цельнометаллических. Можно предполагать две основные причины: во-первых, если говорить о России, в пору дешевого рубля выгоднее вкладываться в «долгоживущие» товары, а долговечность сварного алюминиевого корпуса не подлежит сомнению. Во-вторых, оregonские места с их каменистыми речками близки нашим по природным условиям, и рыболовы-любители преобладают здесь над чистыми «прогулочниками», а кто как не рыбак с его желанием забраться подальше от населенных мест способен по достоинству



оценить выносливость металлического днища? Лодка должна соответствовать конкретному району своего обитания.

Практичные американские катера для рыболовов в течение уже нескольких лет возят к нам дилеры. Мы видели их на выставках, трогали ровные аккуратно крашенные борта и... ужасались, глядя на цены. Если в самих США они вполне адекватны, то стоимость доставки, таможенные и комиссионные сборы делают их для нас заоблачными. При этом с конструктивной точки зрения в этих американских лодках нет ничего экстраординарного. Проекты судов аналогичного облика можно приобрести через интернет, и некоторые верфи так и поступают, но у всех ли получается?

Первого «американца» отечественной сборки все могли видеть на прошлогодней бот-шоу в Москве в исполнении известной петербургской компании «Yachting Russia». С тех

пор многое изменилось. К началу нового сезона конструкторы и технологи предприятия наконец подготовили все необходимое для серийного выпуска целой «линейки» новых катеров, получивших окончательное название «NorthSilver Pro». Пояснения по этому поводу дал владелец компании Виктор Кожин:

– Я новую серию не противопоставляю финским «Сильверам». Марка «Silver» – это то, на что мы потратили много сил и средств, чтобы получить действительно качественный продукт. Новая лодка «Condor Cabin» 7.3 м длиной сейчас находится в разработке, будет готова через месяц, появится и новый одноконсольный «Fox». У «Silver» есть свой покупатель, но необходимо двигаться дальше.

С лодками «NorthSilver Pro» мы собираемся расширить клиентскую базу за счет тех, кто присматривался к «американцам», таким как «Boulton»,

«Alumaweld», «North River». Это будет отдельный тип (как минимум не хуже американских), собирательная концепция которого складывалась не в «противовес» каким-либо отдельным импортным моделям, а с учетом наших условий по некоторым конструктивным нюансам он окажется даже практичнее и привлекательнее. Например, дельные вещи – релинги, утки – мы будем не приваривать, а крепить разъемно. Планширь у «них» – просто стандартный профиль с приваренным листом, мы же сами гнем объемную коробчатую деталь и затем частично заполняем ее пеной в соответствии с действующими нормами непотопляемости. Увеличена высота ветрового стекла, и это не ухудшит обзора, поскольку оно оборудовано стеклоочистителем. Будут варианты с выносным транцем, компоновки типа «хардтоп» и каютные. Наша цель – привлечь покупателя, требующего от лодки большей



Основные данные лодок «NorthSilver Pro»

Характеристика	«560»	«620»	«635»	«675 Jet»	«695»	«695 HT»	«810»	«910»
Длина габаритная, м	5.57	6.19	6.33	6.74	6.94	6.94	8.07	9.08
Ширина, м	2.16	2.16	2.48	2.48	2.48	2.48	3.05	3.26
Высота борта на миделе, м	1.04	1.02	1.20	1.20	1.20	1.20	1.50	1.52
Высота транца	XL	XL	XL	–	XL	XL	XL	XL
Грузоподъемность, кг	425	480	480	550	550	550	600	600
Пассажировместимость, чел.	5	6	6	7	7	7	8	8
Реком. мощность дв., л.с.	115	140	175	250	175	175	2×250	2×300
Макс. допустимая мощность дв., л.с.	140	200	300	250	250	250	2×250	2×300
Запас топлива, л	125	125	300	300	300	300	670/280	2×500
Цена*, руб.	725 000	796 000	878 000	1 404 000	925 000	972 000	**	**

* В комплект поставки всех катеров входят гидравлическое рулевое управление, а моделей «-635» и выше – электрические транцевые плиты.

** Цены зависят от комплектации и мощности двигателя.

долговечности, пускай ценой некоторого упрощения внешности, а в целом металлическом корпусе по определению меньше «слабых» элементов. Благодаря отсутствию транспортных расходов и таможенных пошлин, наличию на нашем производстве специального оборудования и опытных специалистов наши лодки получатся дешевле.

– Кого, по-вашему мнению, в первую очередь заинтересует новая продукция «Yachting Russia»?

– Каждая достойная лодка, которая имеет свое лицо, свой характер, а значит, и своего покупателя, останется на рынке. Главное, понять этого покупателя, который всегда следует выбранным принципам, и удовлетворить его требованиям. А наш покупатель – не слепой приверженец знаменитых марок, он не стремится обладать известным брендом только ради того, чтобы продемонстрировать свой статус. Он выбирает лодку, исходя из того, насколько она отвечает его привычкам и

образу жизни. Это и частники – охотники, рыболовы, проводящие много времени на воде, и персонал госслужб и коммерческих организаций, представители силовых структур, включая пограничников, МЧС, военно-морской флот. И все те, кому нужна лодка для интенсивной эксплуатации, кто предпочитает технику брутальную, «джи-перского» стиля. Сотрудники МЧС с интересом отнеслись к 9-метровому каютному флагману ряда «NorthSilver Pro», но и судовладелец-любитель может на таком судне провести немало дней где-нибудь в дельте Волги, на Ладоге и Онеге. Судно обладает небольшой осадкой при высоких мореходных качествах. Подобные проекты для рабочего и вспомогательного назначения реализуются на многих верфях, мы же делаем упор на высокое качество исполнения интерьеров, обработки наружных поверхностей. Это будет красивый катер, и им, несомненно, заинтересуется очень широкий круг потребителей.

Подвесные моторы в качестве привода для каютных лодок «NorthSilver Pro» выбраны неслучайно – это способ радикально уменьшить осадку, упростить сервисное обслуживание. Конечно, велико желание оборудовать такой катер дизельным двигателем, но, как показывает опыт путешествий по мелководному Каспию и каменистым озерам Северо-Запада, откидная колонка требует много внимания к себе и не позволяет подойти к самой береговой черте так, как с подвесниками. Хотя каютные варианты будут выпускаться и с дизельными двигателями с поворотными колонками.

В трудные времена потребители во главу угла будут ставить надежность и долговечность, кроме многофункциональности. Лодки знаменитых брендов покупали порой на перспективу в расчете на быстрый рост инфраструктуры, приближенной к развитым западным странам, где вблизи крупных мегаполисов есть и заправки на воде, и современные марины, а в элитных



коттеджных поселках – стоянки с оборудованными спусками и слипами и т. д. Сейчас развитие инфраструктур резко затормозится.

– *Покупатель бывает разный: одни ищут, где дешевле, другие – где добротнее, ведь качественной продукцией можно не только пользоваться дольше, но и при необходимости перепродать с меньшими потерями. Будут ли достаточно ликвидными лодки новой серии?*

– По сравнению с лодками ближайших конкурентов наши теряют в цене при перепродаже гораздо меньше, во-первых, благодаря консервативному дизайну. «Гламурные» катера часто меняются в угоду моде. Глядя на наши лодки, будет трудно определить год выпуска, поскольку подобные «вечнозеленые» модели производились и 50 лет назад, и будут производиться многие годы спустя. Во-вторых, мы гарантируем сохранение потребительских свойств корпусов в течение всего срока службы. На Западе это на-

зывается «Life-time warranty». Если клепаемые «Казанки» и «Прогрессы» с обшивкой в 1.5–2 мм с большим или меньшим успехом служат десятилетиями не одному поколению рыбаков и охотников, то что сделается за это время со сварной лодкой из алюминия в 5 мм толщиной? Ее можно «убить» только электрохимической коррозией, и то лишь целенаправленно. У нас он найдет действительно качественный долговечный товар за разумную цену. Кроме того, мы без вопросов берем старые купленные у нас лодки в зачет при покупке новых. Эта система работает уже годами, но мы против рискованных маркетинговых игр с покупателями, а массовые попытки обзавестись тем, на что, в конце концов, не хватит средств, и привели к экономическому кризису, который мы все имеем несчастье испытывать. Если человек собрался купить лодку, значит, он обдумал свое решение и готов платить.

– *При бесспорном качестве лодки от «Yachting Russia» недешевы. Оправданна*

ли ваша ценовая политика в новых экономических условиях?

– Стоило нам в России первыми открыть перспективную концепцию композитной алюмопластиковой лодки, как очень быстро появились последователи этого направления. В принципе, это хорошо, значит, мы нащупали правильный путь, на который живо откликнулся покупатель; честная же конкуренция всегда держит тебя в тонусе и помогает оставаться первым. К сожалению, появилось с десяток подражателей, которые толкуются в этой нише, клепают лодки чуть ли не в заброшенном коровнике с земляным полом, но не стесняющиеся заявлять, что выпускают столь же хорошие лодки, как «Silver», только гораздо дешевле... Однако чудес в производстве не бывает, и для того чтобы получить действительно качественный продукт, надо вложить огромные средства и труд во всю технологическую цепочку. Опытного водномоторника, конечно, этими посулами не обманешь, а вот начина-



ющие любители ведутся на подобные маркетинговые сказки. Это наносит ущерб всей отрасли и подрывает кредит доверия покупателя ко всем производителям. Нас часто пытаются обвинять в завышении цен на продукцию. Да, лодки «Silver» недешевы, и новая серия разрабатывалась не для того, чтобы задемпинговать конкурентов. Невозможно делать одновременно дешево и хорошо. Посмотрим на реальную себестоимость лодок. Алюминий мы приобретаем на равных условиях со всеми по среднеевропейским ценам. С учетом отходов после плазменного раскроя выходит около 5 евро за килограмм массы лодки. Обшивка имеет толщину 4–5 мм, что делает вес корпуса близким к тонне. Плюс труд квалифицированных специалистов, полностью собирающих лодку за 10 дней. Плюс амортизация оборудования, которого у нас на миллионы евро. Но все оборудование, которое смонтировано на нашем производстве, включая машину плазменного раскроя, мощную систему вентиляции к ней и специальные взрывобезопасные фильтры, современные цифровые сварочные аппараты, покрасочную камеру, приобретено для

достижения максимального качества сборки – от минимальных допусков при стыковке и подгонке до безупречного красочного покрытия, которое не облезет в первый же сезон. Можно, конечно, выкроить корпус из листа «двойки» просто фрезой, варить его «на коленке»... Иначе говоря, производство лодки в гаражных условиях, безусловно, обойдется дешевле, но дешевизна всегда достигается в ущерб потребительским качествам. Чудес на свете не бывает. Наша политика – держать высокий уровень марки «Silver» без компромиссов.

– *Охарактеризуйте пожалуйста кратко, что за модели образуют новый ряд «NorthSilver Pro» и чем они отличаются.*

– Лодки «открытой» серии «560» – «695» сходны по компоновке и разрешенной грузоподъемности, с увеличением длины растут скоростные возможности за счет установки более мощного двигателя. Можно увеличивать также запас топлива. Корпуса килеватостью от 14 до 20° с отгибом днища

по скуле снабжены гидролыжей, что позволяет облегчить выход на глиссирование и поднять скорость практически без ухудшения мореходности. Кокпит закрывается тентом, обеспечивая приемлемый для рыболовов-охотников уровень комфорта.

Лодка размером «560» – наиболее бюджетный вариант, оптимально под моторчик в 90 сил; «675-я» модель – водометная, для акваторий, где подвесные моторы проблемны, скорее для каменистых речек Сибири и Дальнего Востока; «690-я» будет иметь исполнение «хардтоп». Самую большую, 9-метровую, с закрытой рубкой планируется оборудовать как подвесными моторами, так и дизельными двигателями с поворотными-откидными колонками.

На предстоящей весенней выставке MIBS в Москве мы постараемся представить нашу новую продукцию.

