

Рыболовы, вот вам меч!



Директор компании Владимир Кукса

Путь на рынок производители маломерных судов проходят примерно одинаковый. Сначала никому неизвестные лодки сезон-другой отстоят в дилерских салонах, вызывая множество вопросов у посетителей, потом понемногу набирающаяся «критическая масса» смельчаков, рискнувших опробовать новую технику, способствует быстрому нарастанию интереса к ней. Если, конечно, ее реальные потребительские качества действительно соответствуют ожиданиям любителей водного досуга.

Появившиеся три года назад на нашем рынке лодки «Gladius» точно так же вызвали оживленные дискуссии

на интернет-форумах, но мало-помалу о них сложилось вполне определенное мнение: брать можно. Мало того, что конструкция лодок достаточно популярна у нас – алюминиевый корпус, пластиковая палуба, так еще и производитель стремится сделать лодки как можно более демократичными, доступными тем, кто, например, «вкусив» преимуществ и недостатков разборно-надувных, сделал решительный выбор в пользу жесткого корпуса. Об истории и технической политике компании «Gladius» у нас рассказывает ее директор Владимир Кукса.

– Фирма начала работу в 2006 г., тогда вместе собрались несколько конструкторов-единомышленников. Фундамент заложили Дмитрий Буланов и Сергей Сергеев. Эти люди, имевшие отношение к малотоннажному судостроению, прошли, что называется, «университеты жизни». Согласитесь, наш лодочный мир достаточно узок, и случайных людей в нем не бывает.

Начинали мы, как это обычно происходит, в стесненных условиях – в небольшом арендуемом ангаре. Проанализировав рынок, решили сделать лодку, которая будет выгодно отличаться как по ходовым характеристикам, так и другим потребительским свойствам от алюминиево-пластиковых конструкций других производителей и, таким образом,

занять свою нишу на рынке. Именно такая конструкция наиболее востребована в наших условиях, так что наша цель была простой – сделать лодку как практичной в использовании, так и эстетичной, лишенной брутальности чисто алюминиевых вариантов. Мы ориентируемся на владельца, который выходит на воду регулярно, а не два-три раза в сезон. Это, тем не менее, не профессиональный рыбак или любитель-фанат, но поборник активного образа жизни, который хочет владеть качественной и при этом недорогой лодкой. Поэтому мы стремимся достичь максимального соотношения качества и цены нашей продукции.

Название же лодки получили по латинскому имени меч-рыбы, одного из самых быстрых обитателей вод – Xiphias gladius. Слово «гладиатор», кстати, того же корня. Первой была «520-я» – открытая моторная лодка, подходящая и для рыбной ловли, и для активного отдыха. Она неплохо себя зарекомендовала, было построено и продано около 200 судов. Потом на этом же корпусе в 2007 г. сделали модель-хардтоп.

В своей технической политике мы не ставим на эксклюзив, хотя в прошлом году и сделали модель, идеологически отличающуюся от остальных, – «Люкс-460» с богатой комплектацией, Она продемонстрировалась в январе на бот-шоу



Перспективная модель нового сезона – «Фантом» с компоновкой walkaround



Одноконсольный вариант «Gladius 460 C» универсален и практичен

в Дюссельдорфе. Это была «разведка боем», мы показали, что можем делать не одни малобюджетные лодки для внутреннего рынка, а работать также и на экспорт. Новую струю внес дизайнер Алексей Лебедев, занимающийся проектированием лодок совместно с технологами-производственниками. Как правило, разработки обычно идут в направлении «по возрастающей» – в сторону все больших размеров. Мы же сделали модель меньшего размера против уже обозначивших себя более крупных, воспользовавшись фактическим отсутствием предложения запалубленных мотолодок такого размера с ветровым стеклом, т.е. компоновки, традиционно популярной на наших внутренних водах. Собственно, ей больше подойдет определение «капотная» лодка, потому что носовое закрытие назвать палубой трудно.

Сегодня фирме удается и существовать, и развиваться за счет производства и продажи лодок, хотя вначале, конечно, требовались инвестиции, да и в межсезонье приходится привлекать кредитные средства. Банки видят в нас надежного партнера, работающего в реальном секторе, поэтому проблем с ними нет. А вот кадровая проблема существует, но персонал, составляющий основу производства, держится у нас крепко. Собственно, люди, готовые отдавать силы за идею, а не за сиюминутное вознаграждение, и определяют степень устойчивости любого предприятия в нашем бизнесе. Посторонние люди здесь не задерживаются.

Поскольку производство у нас молодое, в полной мере нынешних финансово-кредитных затруднений мы не ощутили. Прекрасно понимаем, что дилеры у нас в стране пока слишком

слабы, чтобы вкладывать свои деньги в производителей, поддерживая их таким образом в периоды сезонного спада, поэтому сами заботимся о собственном выживании. Во всяком случае в прошедшую зиму останавливать работу нам не пришлось. Залог стабильности – наша дилерская сеть, действующая по всей России, хотя строить ее «с нуля» было особенно трудно. Не секрет, что в нашей стране такие относительно дорогие товары, как лодки, приобретаются чаще всего благодаря не столько официальной рекламе, сколько по рекомендациям знакомых, и, если в местном дилерском центре выставлена всего одна лодка, пробивать стену покупательской осторожности приходится долго. Но если товар действительно достойный, высокого качества, «сарафанное радио» быстро поднимет его рейтинг. Причем столица с ее самым высоким спросом на маломерные суда – не самый важный для нас с точки зрения продаж регион. В Москве все-таки не так много воды, а мы предпочитаем покупателей-практиков, для которых владение судном – способ жизни у реки, озера, с регулярными и продолжительными выходами.

Лодки полностью комплектуются на заводе, и для того, чтобы выйти на воду, достаточно только навесить мотор. У нас нет каких-либо постоянных поставщиков подвесных моторов, поэтому мы готовы установить любой, какой пожелает клиент. Мы не стремимся до предела снабдить лодки различным оборудованием, которое может обойтись дороже, чем сама лодка. Выбор оборудования тоже оставляем на усмотрение покупателя, и даже дилера. Импорт в структуре цены наших

лодок составляет лишь 30%, поэтому подорожание валюты несущественно скажется на их стоимости.

Планы на наступающий сезон уже разработаны. В условиях экономических трудностей необходимо расширение модельного ряда и дилерской сети. Следующая модель размера «460» у нас будет одноконсольной, более удобной для рыбной ловли. Начат проект «Фантом» по известной разработке конструктора Б.Ершова. Мы приобрели право на использование оснастки палубы, сделали под него алюминиевый корпус и уже подготовили новую модель к серийному выпуску. Компоновка walkaround наверняка будет востребована рыбаками-любителями, тем более что цена будет умеренной.

В работе находится и флагман всего модельного ряда – 7-метровый каютный катер «Swan» для продолжительных путешествий. Конечно, внедрение планов в жизнь потребует инвестиций, но практика показывает – для того, чтобы хотя бы не сдать позиций, сейчас надо быстро бежать вперед. Гибкий индивидуальный подход к потребностям клиентов, ставка на собственные силы, на идейное единство в коллективе – наш способ успешно существовать в наиболее горячую пору и «набрать обороты» к сезону затишья, который ожидается очень непростым для всех судостроителей-маломерщиков.



ООО «ГЛЭДИУС»

Санкт-Петербург, Пискаревский пр., д. 63а (оф. 408).

Тел. +7 (812) 332-43-05, 332-43-18.

Факс +7 (812) 332-43-17



Разнообразная и качественная комплектация превратила «Gladius 460 Lux» в настоящий стильный «олдтаймер»