



Компания «ХардтопМарин» далеко не новичок на российском рынке моторных судов, но только около полутора лет прошло с того момента, как ей удалось сделать серьезный предпринимательский шаг – принять эксклюзивное дилерство по финским катерам «Targa», и сегодня мы можем поздравить ее с успехом. Опыт первого года продаж показал, что наш рынок уже входит в ту фазу развития, когда покупатель ценит не просто престижность марки и комфорт на борту, но также достоинства скоростных мореходных судов, реализующих неповторимые возможности активного досуга. На прошедшей в феврале Московской бот-шоу «Targa 37» стала одним из наиболее эффектных и посещаемых экспонатов.

«Targa» – по России твердым шагом

О состоянии дел в этом сегменте рынка на начало нового сезона мы расспросили генерального директора «Хардтоп-Марин» Сергея Сердюка.

– Еще десяток лет назад отечественный рынок моторных судов пребывал в плену малых размерений, был «сырым» и неподготовленным. Лучше всех продавались американские «пляжные» лодки для «быстрых» форм досуга либо простого стояния у бонов. Мы первыми в России решили развивать направление «морских внедорожников» – катеров, способных реализовать своего рода российскую национальную мечту – гоняться по ухабам. Европейское судостроение культивирует как отдельное направление производство мощных мореходных катеров для целей профессионального и полупрофессионального использования. Они обладают



классической карабельной архитектурой и предоставляют нормальный, неспарганский стандарт обитаемости и комфорта на борту, а главное – стопроцентно удовлетворяют жестким нормам безопасности северных стран. Это значит, что, в какие бы суровые погодные условия вы ни попали вдали от места базирования, на таком судне сможете безопасно и надежно возвратиться домой.

Политика нашей компании – ввести только заслуженные бренды с безупречной репутацией, чье качество проверено временем. Таковы представляемые нами «Aquador», «Grand Banks». Начиная разрабатывать «внедорожное» направление, мы как растущая компания могли получить доступ к продукции таких же молодых верфей, заинтересованных в активном продвижении своей продукции. Был установлен контакт с финской компанией «Linex Boat» и представили нашему покупателю катера под маркой «Nord Star», которые понемногу разошлись по всей стране и честно отрабатывают заложенные неординарные потребительские качества. Мы первыми «раскатили» рынок «внедорожников», но с годами успешной работы пришло понимание, что наш судовладелец-любитель достоин лучших образцов данного конструктивного типа. С появлением в России представителя по катерам аналогичной концепции «Minor» нам пришлось искать альтернативный бренд более высокого качества чем «Nord Star», и обратились к лучшему. А бесспорный лидер рынка морских «4x4», наряду с «Nord Star» и «Minor» – конечно, «Targa» от «Botnia Marin», это знает любой скандинав-

мореход – и любитель, и профессионал. Достаточно сказать, что «Targa» моделей «42», «37», «31» закупила в служебных целях лондонская полиция, а модели ряда, начиная с «23», одобрены строгими скандинавскими органами надзора на категорию открытого моря «B».

Надо заметить, что все годы свободного развития лодочного рынка России осторожная «Botnia Marin» занимала выжидательную позицию в отношении дилерства (несмотря на шквал предложений и на то, что регулярно тестировать ее продукцию журналистам удается с конца 90-х), такая ситуация продолжалась целых семь лет с момента появления у нас в стране первых «джипов». Когда владелец верфи Йохан Карпелан убедился, что «ХардтопМарин» способна не только авторитетно представить серьезный бренд, но и обеспечить его сервисную поддержку, развитие дилерской сети в регионах, к концу 2008 г. принял решение об открытии официальной продажи «Targa» у нас.

– Как у вас решена дилерская политика в регионах?

– С нами работают партнеры, которые держат сервис-центры в Поволжском регионе (Самара, ТД «Навигатор»), Прибалтике (Калининград, «ЧП Кучин»), Иркутске (компания «Шторм»). Они предоставляют полный сервис и двухлетнюю гарантию. Последний, байкальский, регион, где нас представляет партнер Андрей Цеплит, сейчас выглядит наиболее перспективным.

– Каковы, по-вашему мнению, признаки развитости нашего рынка мореходных катеров?

– С появлением первых «внедорожников» пошел процесс эволюции нашего покупателя. Суда подобной узнаваемой классической внешности способны оценить люди действительно неординарные, любящие море, уже опробовавшие разнообразные катера и пришедшие к пониманию целей того, куда и зачем они собираются ходить (именно ходить, а не пассивно стоять в марине). Сложились и своего рода неформальное потребительское общество, широкая группа заинтересованных лиц, следящих за состоянием рынка, посещающих профильные выставки в Европе и России, общающихся с представителями верфей. В ней сформировалось определенное и подкрепленное наблюдениями мнение о том, что «Targa» – это лучшее предложение в классе. Тому доказательства – широкий выбор опций и политика удовлетворения индивидуальных потребностей каждого заказчика, вплоть до глубокой модификации конструкции, и это при серийном характере производства и абсолютном контроле качества.

Что характерно, строитель легко идет на установку различных движителей, включая водометные, и если катера большого размера от многих прочих верфей чаще оснащают прямыми силовыми установками, то «Botnia Marin» предпочитает угловые колонки, а это более подходящий для России вариант. Как известно, наши мелководные внутренние пути – беда для морских катеров с их увеличенной осадкой, колонки же вполне нормально прижились. Варианты с приводом IPS тоже неплохо работают на Байкале, и их главный козырь – фанта-

«Targa 35»



«Targa 37»





стическая управляемость, достигаемая электронным принципом управления двигателями. Но теперь «Volvo Penta» распространила такие системы управления тягой и на обычные угловые колонки, что открывает широкие перспективы российскому сегменту сбыта.

– Сказалось ли кризисное падение продаж на работе верфи?

– Однозначно, не сказалось. «Botnia Marin» загружена заказами на полгода вперед, а приобрести новую лодку по принципу «плачу любые деньги за срочность» просто невозможно – дисциплина очередности отгрузки исключительно строга прежде всего потому, что каждый заказ требует инженерной подготовки сообразно исходным требованиям, и каждая лодка получается индивидуальной. На вторичном же рынке предложения катеров «Targa» появляются довольно редко и надолго не задерживаются, а уходят моментально. Впрочем, если уж о кризисе... Тут «Не было бы счастья, да несчастье помогло»: прежде заказ на самую крупную, флагманскую модель ряда «Targa 44» с приводами IPS требовал для реализации больше года, теперь же это можно сделать к следующему сезону с осени.

– Можно ли обрисовать некий усредненный образ владельца катера «Targa»?

– Усилиями дилерских компаний

«Targa» стала известна на всем материке – от сибирской тайги до британской полиции. У нас эти катера можно встретить на Балтике, Ладоге, Черном море и Байкале. Пора уже говорить о появлении особого сообщества владельцев «Targa», которых роднит схожесть взглядов на идеологию пользования судном. Это люди среднего возраста, трудолюбивые и успешные, ценящие качество дорогих вещей. Они любят дальние путешествия, но при этом дорожат свободным временем, поэтому выбирают быстроходный, всепогодный и качественный катер, не гламурный, но прочный и мореходный. Как сказал один наш клиент, «когда покупаешь дешевую вещь, радуешься один раз – при покупке, но потом весь срок ее службы расстраиваешься. Когда покупаешь дорогую вещь – только раз грустишь, зато потом только радуешься». Водоизмещающие тихоходы – пока не для них. Мы постоянно отслеживаем мнение владельцев, держим с ними обратную связь и способствуем скорейшему установлению контактов между действующими владельцами и потенциальными покупателями. Судя по отзывам, нареканий на качество судов нет, а тех, кто всерьез интересуется катерами «Targa», становится все больше. Это действительно признаки роста судовладельческой культуры в России.

– Каковы планы «ХардтопМарин» на наступающий сезон?

– На первую после открытия официального дилерства выставку мы привезли «31-ю» модель, в этом году – «37-ю». Следующей будет флагманская «44-я». Судя по клиентскому интересу, наиболее востребованы старшие модели в ряду. Такая у нас особенность менталитета. Можно предполагать, что в качестве альтернативы «44-й» будет проявлен интерес и к «Targa 37», как бы уменьшенному варианту «флагмана». Новая «Targa 37» уже была представлена в Хельсинки и Москве, на очереди – Киев. На предстоящей Балтийской бот-шоу в Петербурге, которое планируется 3–6 июня, в период Белых ночей, мы выставим на воде почти весь ряд катеров этой марки. Ожидается также приезд представителей верфи. Прямо на выставке можно проводить тест-драйвы судов, наверняка желающих будет много.

HARDTOP MARINE
St. Petersburg Russia 1998

официальный дистрибьютор
в России и странах СНГ
Санкт-Петербург, тел. (812) 715-4578,
(901) 300-3206, (812) 715-9064
факс (812) 421-1225
www.targaboats.ru, www.targa.fi
htmarine@mail.ru