



«TRIDENT»

и тренды года



Осень – пора спада покупательской активности и время подведения итогов года предприятиями, занятыми в маломерном секторе судостроения. В таком ключе обычно и выстраиваются интервью с наиболее заметными отечественными производителями-маломерщиками. О состоянии дел на своем предприятии рассказал директор расположенной в г.Ломоносов под Петербургом фирмы «Trident» Сергей Железкин.

– Читателям журнала ваши лодки уже достаточно хорошо известны. Какие изменения претерпела ваша техническая политика в уходящем сезоне?

– Тренд этого года – чистый алюминий во внешности. Нам нечего прятать – швы ровные, деформаций нет. Клиент говорит: не надо красить, пусть будет видно, из чего лодка сделана. Технологию сборки мы усовершенствовали так, чтобы поверхности борта не повреждались при работе, просто полируем их, а палубу и рубку оставляем матовыми. Покраска порошковыми эмалью также себя оправдывает, особенно полиурета-

новыми. Мы постоянно держим на воде несколько «подопытных» лодок, с помощью которых отслеживаем правильность примененных технологических решений, и видим, что наши покрытия «живут», но если спросом пользуется «голый» алюминий, то будем отвечать на этот запрос.

– А в каком соотношении находятся у вас «заказная» и «серийная» формы работы? Охотно ли идете на исполнение прихотей заказчика?

– Из всех наших выпускаемых лодок наиболее востребованы катера с рубкой траулера типа и рабочие, неприхотливые, грубоватые лодки

под тяжелые условия эксплуатации. В основе – конечно, серийная продукция в виде двух наиболее продаваемых корпусов длиной 6.2 и 7.2 м. Используя наработанные решения – основные конструктивные узлы, принципы расположения оборудования – мы доводим наши лодки «до ума», чтобы ходили и служили идеально, с максимальной отдачей. Принимая заказ, обсуждаем особые пожелания клиента, касающиеся преимущественно общего расположения и состава оборудования. «Заказных» лодок примерно 10% от всего потока, остальных устраивают стандартные варианты, и, естественно,

в наших интересах, чтобы доля серийной продукции была выше.

Наши лодки заказывают прагматичные люди для отдыха и рыбной ловли. Компоновка с двумя кокпитами очень удобна на рыбалке, некоторые используют как полезную площадь даже крышу рубки. Для экономии места на модели «720ст» подвесной мотор вынесли на кронштейне, имеющем вид транцевой рабочей площадки, за пределы кокпита, что делает выход на глиссирование более быстрым, при этом смоченная площадь днища на крейсерском ходу не увеличивается. Это наше нововведение.

С подвесниками в этом году, кстати, совсем непросто – дилеры сократили поставки, и нам приходится искать разные нетривиальные пути, чтобы снабдить лодки моторами.

В выработке компоновочных решений нам много дала европейская сертификация продукции, которую мы провели в начале этого года. Были замечания шведских инженеров прежде всего по обеспечению безопасности владельца. Европейская система предусматривает выполнение специальных требований при монтаже оборудования, которые далеко не каждый наш производитель соблюдает. Вот, например, выхлоп отопителя: его выводят обычно прямо в борт, и в Европе уже было несколько случаев отравлений от затянутых в кокпит газов. Мы выводим патрубок наружу под самой крышей рубки, приняв специальные меры по его скрытой проводке. И оборудования на наших лодках становится больше: на модели «720ст» появились выдвижной галюн и камбузная тумба в каюте.

Опять же, что касается технической политики – наше КБ стало работать по принципу инжиниринга, когда заводские конструкторы заняты преимущественно технологическими вопросами. И в этом мы вышли на такой уровень, когда сравнивать нашу продукцию с европейской уже не стыдно. Заводские конструкторы дорабатывают изделия под производство, а общее проектирование заказываем финским специалистам, причем на контрактной основе, по оригинальному техническому заданию с учетом наших тех-

нологических возможностей, которые они изучают здесь, на месте. Это имеет преимущества: мы получаем проект, отвечающий требованиям ЕС, а его внешний вид выполнен дизайнерами, получившими образование не только в Финляндии, но и в более «продвинутых» странах, таких как Италия. Кроме того, «морской» дизайнер, как правило, много времени проводит на своих лодках в море, что способствует принятию выверенных конструкторских решений. Это не покупка готового проекта в Интернет-магазине, проектант сам контролирует технологический процесс. По стоимости его работа обойдется, конечно, дороже, чем обычно, но всего процентов на 20, и эта надбавка абсолютно оправданна. Не надо изобретать велосипед, надо брать лучшее. В результате те же норвежцы и шведы, видя теперь нашу продукцию, говорят: «Мы хотим ее покупать».

– Как повлияли на вашу работу экономические трудности последних двух лет?

– Пришлось вдвое быстрее бегать. Волка ноги кормят – это сказано про деятельность менеджеров. Пришлось не только искать и активизировать сбыт, но и улучшать всю организацию работы. Со временем это становится нормой. Организм привыкает... Ну, и ищем новые пути. Начали производство оборудования для «большого» судостроения.

Грех жаловаться – наши лодки вос-

требованы, есть перспективы развития. Мы просто работаем, не смотрим по сторонам, а движемся вперед. Финансовое состояние позволяет делать новые модели – в следующем году вводим в производство три проекта. Договорились с дилером в Финляндии, будем продавать лодки и туда, а также планируем наладить там и сборку. Так что, возможно, появятся лодки «Trident» с клеймом «сделано в Финляндии». Вообще, нам симпатичны дилерские компании «с руками», которые готовы идти на контакт с клиентом для удовлетворения его пожеланий, но чтобы при этом не страдали интересы основного производства. На сегодня мы «добрались» до Поволжья и Средней Сибири. Дальний Восток очень интересен, но слишком обременительна доставка.

Российские ведущие предприятия научились делать качественные алюминиевые лодки, поэтому везти их из-за границы, переплачивая вдвойне, смысла нет. «Там» производить продукцию намного легче и приятнее – все есть под рукой, контрагенты надежны, поставки быстрые. Но мы и в более трудных условиях смогли достичь такого уровня организации и исполнения работ, что про нас за границей уже говорят «русская работа», не имея в виду низкое качество и желание схалтурить. Мы способны отстоять свой рынок, хотя пока не можем говорить о лидерстве компании на рынке, но очень много работаем для этого. ■



Компания «Trident»

г. Ломоносов, Транспортный пер. 9, тел./факс (812) 423 32 23, тел. (812) 423 42 24
www.tridentboats.ru, katera@tridentboats.ru