



Выезжая из Петербурга по Выборгскому шоссе, невозможно не заметить огромное здание, увенчанное стилизованным гребнем волны. Здесь расположились выставочный зал и завод компании «Сильвер» – крупнейшего в России и СНГ производителя маломерных судов.

Виктор Кожинов:

«Нам все пришлось придумывать с нуля»

Ольга Рогозина, фото автора и компании «Сильвер»

Владелец компании Виктор Кожинов пригласил «Катера и Яхты» на экскурсию – упустить шанс было невозможно. Иные фирмы под таким секретом держат места расположения своих предприятий, что в пору начать сомневаться в их наличии. А здесь перед нами открылись все двери.

Огромный зал впечатляет: надренные, как на капитанской яхте, полы, дерево, стекло, корабельные канаты, морской дизайн. Кстати, такого представительного и большого салона нет ни у одного европейского производителя. Но главное здесь – шеренги катеров. Справа от входа стоят катера, собранные по лицензии финской фирмы Silver, слева – собственная продукция компании. В линейке 50 моделей – от юрких маленьких Fox'ов до внушительных NorthSilver Pro 950.

Если описывать историю этого успеха в двух словах, то она начиналась с нуля. В 2001 году Виктор Кожинов начал продавать широко известные катера финской фирмы Silver, а затем открыл производство собственных моделей лодок. Сегодня в компании работают около 200 человек, каждый год предприятие выпускает около 1000 катеров, и большую часть продаж составляют модели собственной разработки – NorthSilver Pro. Это цифры, полученные от пресс-службы предприятия, за подробностями мы пришли к руководителю компании.

Back in USSR

Виктор Александрович оказался общительным и поразительно похожим на Петра I, о чем постоянно напоминал портрет императора на стене кабинета. Наверное, неслучайная закономерность: должны быть в характере упорство и настойчивость, чтобы за десяток лет построить столь мощную империю.



– Виктор, как вы решились на такое сложное дело?

– Никакого долгосрочного плана, итогом которого должен был стать такой завод, не было. Было энное количество денег, заработанных на продаже аудио-видеотехники, и большое желание начать что-то новое. А поскольку я закончил кораблестроительный факультет ВМУ им. Дзержинского, то решил реализовать себя в этой области.

– С чего начали?

– Начали с того, что купили лицензию и стали собирать финские лодки Silver. Во что это трансформировалось сегодня, вы видите. Я честно скажу: если бы я знал тогда, во что ввязался, никогда бы этого не сделал. И если бы мне тогда показали, как это будет выглядеть через 10 лет, не поверил бы. Было очень непросто. В начале 2000-х здесь начали строить кольцевую, и мне стали поступать очень настойчивые

предложения продать участок. Это был очень тяжелый период в моей жизни. Пришлось что-то продать, что-то заложить, взять кредит. Спасибо жене, которая была рядом и во всем меня поддерживала.

В результате построили цех доработки катеров, организовали сварку и в 2002 году из финских заготовок собрали первый Silver Hawk DC 520. И хотя перспективы продаж катеров Silver были весьма хорошими, очень



быстро стало ясно, что нужно начинать свое дело. Рынок маломерных судов тогда только начал формироваться. После «Казанок» и «Прогрессов» народ начал пересаживаться на хорошие лодки. «Хорошие» в понимании наших людей означает «импортные». Каждое решение было как шаг на минном поле. Не туда ступишь – прогоришь. Так вот, изучая рынок, мы нашли перспективные ниши и начали работать. В итоге сегодня мы, как официальные представители финской компании Silver в России, собираем и продаем здесь их катера. Кроме того, у нас два собственных направления: пластиковые лодки NorthSilver, аналог финского Silver'a, и линия NorthSilver Pro – мощные цельносварные катера для активного отдыха на воде и выполнения специальных задач.

Один раз увидеть

Отправляемся на территорию предприятия.

– Убедитесь сами, – говорит Кожин, – что Silver давно не отверточное предприятие, как пытаются представить это злопыхатели.

Как это выглядело раньше, когда был выкуплен участок на голом пустыре, где сиротливо доживали свой век заброшенные склады, видно на старых фотографиях. Сейчас здесь аккуратные производственные корпуса. Для начала заходим в цех, где режут металл. Вот они, листы алюминиево-магниевого сплава. Их загружают на станок газо-плазменной резки, который кроит металл как шелк – точно и по размеру. Если необходимо, детали гнут, затем отправляют в сварочный цех. Если в 2002 году на предприятии работали 3 сварщика, сейчас их 30.

В качестве сварки можно не сомневаться. Для примера здесь рассказали историю об одном лихаче, который вылетел на берег на скорости 55 км/ч, преодолел песчано-каменистую насыпь высотой полтора метра, пролетел 15 м, приземлился на асфальт, и ни

один сварной шов при этом не лопнул. Обычно лодкам краш-тестов не устраивают, а здесь получился как по заказу.

В химическом цехе сохнут вкладыши в лодки Silver, которые изготавливают из высококачественной стеклоткани с использованием полиэфирных смол и гелькоута от ведущих мировых производителей. Наиболее впечатляющие – сборочные цеха, их здесь два. В одном шеренгой выстроились самые востребованные катера линейки NorthSilver Pro 920. Нынешним летом флагманский катер этой серии успешно показали на Военно-Морском салоне. Результат – большой пакет заказов по линии госзакупок.

Весь модельный ряд компании разрабатывается в собственном конструкторском бюро, руководит которым Виктор Кожин. Он не только конструктор по специальности, но и знает главное: чем дышит рынок. Одна из разработок, которой заняты конструкторы фирмы – маленький, 4.5 м длиной, катер серии NorthSilver.



Любители-водномоторники увидят его уже весной.

– Сегодня, – комментирует Кожин, – с финнами меня связывает только одно: я покупаю у них понтоны. И не потому, что не могу их сам производить, а потому что не хочу окончательно разрывать отношения.

– Мы не смогли бы добиться успехов, если бы не собрали такой сильный коллектив, – продолжает Виктор Александрович. – Могу сказать одно: каждый сотрудник нашей компании – конструктор, сварщик, сборщик, работник химического производства, управленец, снабженец, бухгалтер, менеджер по продажам – отличный специалист.

Чем дышит рынок

Возможно, «Нобелевским апофеозом» в успешной истории русского «Сильвера» была сессия финской ассоциации FinnBoat, которая прошла здесь, в салоне компании. Приехали 120 участников и 8 переводчиков. И, по выра-

жению Кожина, «я учил финнов, как строить и продавать лодки».

– Потом случилось курьезное, – вспоминает Кожин, – Раймо Соннинен, хозяин самой большой финской верфи, отвел меня в сторону и спросил: «Скажите, Виктор, это все на деньги русской мафии построено?» Я уже было хотел пошутить, но в последний момент передумал: не поймут шутку, потом не отмоешься. Сказал то, что обычно говорю всем, кто задает вопрос о финансах: все это построено на деньги из своего кармана: левого или правого.

Ответ на вопрос, какие корпуса сегодня приносят больше денег, волнует каждого производителя. Кожин говорит, что линейка катеров, выпускаемая на его заводе, позволяет, как пишут в рекламных проспектах, удовлетворить вкусы разных потребителей.

– Не бывает идеальной лодки на все случаи жизни. Мы строим катера, отталкиваясь от конкретных задач и условий, в которых они будут рабо-

тать. Например, когда мы задумали серию NorthSilver, то рассматривали ее как качественный эквивалент финских лодок Silver, но в пластиковом корпусе преимущественно для водоемов с песчаным дном. Катера NorthSilver Pro разработаны для спецслужб. Только в прошлом году по госзакупке мы продали 60 таких катеров. И ныне имеем большой заказ от МЧС, ФСБ, полиции и других силовых структур.

– Какой же сегмент все-таки приносит наибольший доход?

– Ситуация меняется год от года. Период самых активных продаж был в 2006–2008 годах. Мы выпускали примерно 1200 корпусов в год. Тогда самыми популярными были лодки Silver. После кризиса пару лет было затишье. Сейчас мы делаем меньшее количество катеров, но зато особым успехом пользуется серия NorthSilver Pro. Мы производим около 40 больших, 10-метровых катеров в год. Можно сказать, это безусловный успех компании, потому что их про-

изводство началось всего лишь три года назад.

– То есть вы можете прекрасно существовать, сосредоточившись на производстве этой серии?

– В нашем деле нельзя, как говорится, складывать яйца в одну корзину. Всегда надо искать новые сегменты. И таковые есть, потому что страна большая, с разными природными условиями. Вот, буквально недавно мы выпустили три болотохода, которые будут эксплуатироваться на самых настоящих болотах. Месяц назад мы испытывали их в Финском заливе, в камышах. Отлично ходят, прекрасно подойдут для использования в пойме Волги и на любых заиленных, заросших камышом берегах рек.

Только что собрали дизельный водомет NorthSilver Pro 745 JET. Такие катера пользуются спросом в Сибири, на Дальнем Востоке, на Камчатке, везде, где реки вместо дорог, а заправочная – одна на 500 километров.

– Каковы ваши успехи в классе маленьких лодок?

– С рынка маленьких лодок нас сегодня выдавили. Этому есть две причины. Во-первых, производится большое количество лодок по более низкой цене. Во-вторых, я не хочу поступаться качеством своей продукции.

– Но вы говорили, что планируете весной выпуск новой лодки в этом классе, North Silver 4.5 м длиной?

– Как у мерседеса есть А-класс, так и мы выпускаем маленькие лодки. Одно другому не мешает, просто мы не делаем сейчас на них ставку. Это имиджевая составляющая. В стране, где 50 лет эксплуатировали «Казанки», трудно объяснить всем, что такое хорошая лодка. Понимание придет со временем. Вот с автомобилями вроде разобрались. Большинство понимает, что Taget никогда не станет RAV-4. Также и с лодками будет.

Команда «единомышленников»

В начале нашей беседы Виктор Кожин рассказывал, что построить завод гораздо сложнее, чем открыть дилерский центр по продаже автомобилей, потому что формата не было, и все

пришлось выдумывать самим. И тем обиднее, по его словам, «когда ссдирают все, кому не лень». Задать в такой ситуации вопрос, общается ли он с коллегами по бизнесу, все равно что разворошить осиное гнездо. Приходит в голову мысль, что сходство с Петром I не случайно, и в иных ситуациях Виктор Александрович может быть более чем серьезен.

– Есть такие коллеги, например из компаний «Вельбот», «Трайидент», «Мастер», с которыми я общаюсь корректно, – говорит Кожин, – а многие другие не заслуживают хорошего слова. Наверное, нет ни одного предприятия в нашей отрасли, которое не оглядывается на то, что мы делаем. Но есть такие, которые стараются что-то перенять, а есть откровенные плагиаторы.

Была, например, история – звонят из организации, которая объявила конкурс на поставку катеров: «Ваши конкуренты утверждают, что у них есть такой же катер, как у вас, даже фотография есть». Присылают мне эту фотографию: мой катер, на борту





Silver

194362 г. Санкт-Петербург, п. Парголово
Выборгское шоссе, дом 362
тел.: +7 (812) 244-3550, 244-3552, 244-3565
факс: +7 (812) 244-3551
www.silverboats.ru, info@silverboats.ru

написано другое имя, на палубе стоит мой брат, который является моим заместителем. Более того, они и на сайте повесили нашу фотографию! Другие «судостроители» через подставных лиц купили наш катер. Вскоре мне присылают фотографию: в каком-то сарае этот катер стоит разобранный, его копируют. Потом я увидел у них на сайте фотографию катера, который был буквально содран с нашей модели.

– А в суд?

– Смысла нет, только время тратить. Эти фирмы, что одна, что другая, ничего своего не имеют, только название. На сайте пишут: у нас суперсовременное оборудование, вакуумная формовка. Но это откровенное вранье! Вакуумную формовку могут позволить себе только те предприятия, которые делают большое количество корпусов,



Эрик Педерсен из американской компании Alumaweld удивлен размахом нашего Silver

потому что матрица стоит больших денег, иначе она не окупится. Звоню им: «Наконец я нашел, что мне надо – чтобы пластик был отформован вакуумным методом, а корпус сварной. В договоре можно отразить этот момент?» Пауза. «Хорошо, в договоре не надо. Можно тогда приехать на производство и посмотреть?» Нельзя. «Где находится производство?» Молчание.

У людей потерял стыд и совесть. Вот так откровенно купить чужую ответственность, скопировать ее и выдавать

за свою... Даже не знаю, что заставляет людей это делать.

– Когда ситуация изменится?

– Она изменится при совпадении ряда обстоятельств. Во-первых, когда у людей появится больше денег и отпадет необходимость экономить на покупке катера. Во-вторых, когда народ станет более информированным и научится отличать качественную лодку от той, которая сделана в сарае умельцами. Это, кстати, в первую очередь, задача прессы. ✎