



## СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

МАКС ЛЕРМАН

*На бот-шоу в Дюссельдорфе мне довелось встретиться с Виктором Лидером — владельцем компании «Ушаковские верфи» из Калининграда, за развитием которой наша редакция следит давно и с удовольствием. Российская верфь, производящая настоящие стальные голландские моторные яхты, — это интересно, тем более в наши беспокойные времена. Официальной встречи или интервью не планировалось, но разговорившись за чашкой кофе среди шумной выставки, мы решили, что наша беседа заслуживает места на страницах журнала.*



Виктор Лидер

**С**егодня только ленивый не говорит о необходимости создания производственных мощностей в России и о том, что условия для этого сейчас как нельзя более благоприятные. Сложности, разумеется, существуют всегда, но если есть желание и готовность работать, то добиться можно многого.

*Виктор, начну с простого и одно- временно сложного вопроса: как себя чувствует российская судостроительная компания в этой непростой ситуации?*

В наши «веселые» времена не знаешь, где найдешь, где потеряешь. Разумеется, мы ощущаем негативные моменты экономиче-

ской ситуации: один заключенный контракт расторгнут, другой приостановлен... но с другой стороны, спрос появился, откуда не ждали. Например, поступил заказ от российской туристической фирмы, и для них мы строим 22-метровое прогулочное судно. К тому же, импорт стал несоизмеримо дороже, будь то материалы или оборудование, но у нас имеются и уже построенные яхты, и яхты на разной стадии готовности, и сегодня их можно приобрести по очень выгодной цене. Короче говоря, жизнь продолжается.

*А как ведут себя потенциальные покупатели? Интерес сохранился? Готовы ли они покупать российскую яхту?*



Ну, назвать наши яхты российскими можно все-таки с большой натяжкой, ведь даже я сам — немец. Наши партнеры — голландцы. Наконец, почти все наши сотрудники прошли обучение за границей, да и на верфи постоянно присутствуют голландские эксперты, шеф-монтажники и другие иностранные специалисты. Оборудование и материалы тоже импортные. Наши яхты являются примером синтеза лучших традиций и основательности, правильной кооперации, если хочешь. Эдакий калининградский BMW.

*Вы придаете очень много значения кооперации и партнерам. Что это значит и почему это так важно?*

Я считаю, что изобретать велосипед — дело совершенно пустое. Нужно перенимать передовой опыт, учиться у носителей технологий и традиций, стараться улучшить их предложения. А бизнес нужно выстраивать на основе коопераций, на гибких схемах сотрудничества, на коллективном разуме, объединяя под одной крышей компетентных людей, достигая максимальной синергии на каждом этапе развития. У нас много голландских партнеров, среди которых есть очень яркие люди. Самые интересные, наверное, — это ребята из компании Super Lauwersmeer. Эта компания существует с 60-х годов прошлого века. Два брата, Луи и Бастиан Йоусма, работали на этой верфи и выкупили ее у

оставшегося без наследников основателя, после чего стали развивать ее дальше самостоятельно. Молодые и деятельные предприниматели вложили в дело всю свою энергию и собрали прекрасную команду специалистов. Они смогли разработать и запустить новую яхтенную линейку SL — очень классные, но конструктивно сложные и, как следствие, дорогие моторные яхты. Когда в 2008 году прозвенел первый звонок грядущего кризиса, ребята засучили рукава, подключили разных экспертов и принялись за создание модели, которую можно было бы предложить по адекватной времени цене, не ухудшая уровня качества. Они кардинально изменили свои подходы к проработке каждого этапа, оптимизируя каждую деталь и технологические процессы, и смогли представить новую модель Discovery 45 на выставке в Дюссельдорфе в 2012 году. На мой взгляд, это и есть квинтэссенция современного подхода к вековым традициям и качеству. Именно у таких партнеров следует учиться.

*А как вообще создаются подобные партнерства? Ведь бытует мнение, что европейцы без особого рвения идут навстречу российским коллегам. Тем более сегодня.*

Я бы не стал делить бизнесменов на российских и европейских или каких-либо еще. Каждый собственник, начиная любой новый



бизнес или партнерство, в первую очередь оценивает риски и возможности проекта. У нас, в Калининградской области в целом и в компании в частности, наличествуют все условия для успеха подобной кооперации. Да что там — у нас действительно отличная площадка для сотрудничества. География — мы, можно сказать, в центре Европы, что удобно для всех. Наша верфь — не дряхлый сарай советских времен, а современное и хорошо оборудованное производство. Руководство — молодые, энергичные и амбициозные ребята. Причем специалисты самого высокого уровня, владеющие языками и всеми современными средствами коммуникаций. Особая экономическая зона дает нам преимущество перед другими производителями в плане ценовой политики. Наконец, мы ведем добровольную классификацию и сертифицируем наши яхты по европейскому стандарту CE с помощью голландской компании DMI. Это дает гарантии качества не только нашим партнерам, но и нашим клиентам.

А вообще, все эти факторы являются хоть и невероятно важными, но не главенствующими. На мой взгляд, самое важное в совместном проекте — это честность и открытость. Доверие обретается с большим трудом, зато быст-

ро и легко теряется. Если мы хотим наладить с кем-то партнерские отношения, мы сначала приглашаем их к себе на верфь, показываем и рассказываем все как есть, максимально открыто. Объясняем все наши преимущества, озвучиваем все, пусть даже мизерные риски, а после пытаемся вместе придумать модель партнерства, которая бы учитывала интересы всех сторон. Опять-таки, максимально открыто. Ребята из Super Lauwersmeer пару раз побывали в Калининграде, несколько раз мы встречались у них на верфи. В результате они сами предложили нам строить модель Discovery 45 на нашей производственной площадке. Они получают доступ к нашему потребителю без пошлин и налогов, а мы — 100-й технологический трансфер.



И что из этого всего получилось?

Та самая Discovery 45 в наилучшем виде. Это уже 6-й корпус, а потому оптимизация технологических процессов достигнута максимальная, уровень качества тоже. «Выливая» эту моторную яхту, мы потратили больше времени, чем это когда-либо было возможно сделать в Голландии, зато теперь мы можем строить их, как на конвейере, до 12 корпусов в год.

А можно немного подробнее рассказать о том, что именно скрывается за словами о лучшем качестве и особенностях?

С удовольствием. Хотя эта лодка не из нашего модельного ряда, мы говорим о ней как о своей. Я лично считаю размер 13,5 м опти-

Discovery 45	
Длина, м.....	13,5
Ширина, м.....	4,36
Осадка, м.....	1,15
Водоизмещение, т.....	17
Запас топлива, л.....	700
Запас воды, л.....	500
Мощность двигателя, л.с.....	150
Категория CE.....	«B»



мальным семейным судном. Здесь уже не нужно постоянно искать компромиссы, в ней совершенно полноценные каюты, большой салон, камбуз со всем необходимым оборудованием, столовая, ванная комната не хуже, чем дома. А еще в этой яхте очень солидный пакет опций: два подруливающих устройства, комфортабельный кормовой диван, панорамное окно в мастер-каюте, радарная арка, тенговая конструкция, огромный холодильник, отделка орехом со вставками из алюминия и многое другое.

Сейчас ее можно еще приобрести по очень выгодной цене! И получать удовольствие уже в эту навигацию — с апреля в Калининграде тепло.

Учитывая все то, что происходит на отечественном рынке, какие перспективы вы видите для своей верфи?

Несмотря на внешнее давление и валютные колебания, ситуация для российской экономики, конечно, уникальная. Нужно только успеть использовать шанс развить производство. Вот и мы в настоящее время активно занялись поиском альтернатив. Уже разработана линейка судов под «Программу развития чартерного флота». Занимаемся проработкой

маломерного рыбопромыслового траулера прибрежного лова. Думаю, и для туристических компаний нужно прогульно-экскурсионные суда предлагать — внутренний туризм стал гораздо популярнее. Вообще вариантов становится все больше, работать все интереснее. Перспективы есть, и сейчас главное — работать не покладая рук и не вешая носа.

Оптимистично! Что пожелаете нашим читателям?

Друзья! Время нестабильное! Храните ваши деньги в стальных водоизмещающих яхтах! ☺



54°36'43"N 20°14'34"E  
Судоверфь «Настоящие Корабли»  
Россия, Калининградская область,  
236000 п. Ушаково, ул. Победы, 1.  
Тел. +7 (4012) 507-528  
Моб. тел. +7 (967) 226-1926  
Моб. тел. +7 (963) 350-7528  
E-mail: info@real-ships.ru  
www.real-ships.ru