

Второе явление «Мангуста»



> Модернизированный вариант «Мангуста».

Дмитрий ЛИТИНСКИЙ

В середине 1990-х гг., когда по решению руководства ЦМКБ «Алмаз» в инициативном порядке и за собственные средства предприятия началась разработка проектов нескольких скоростных патрульных катеров, единственной альтернативой в то время государственному заказчику был партнер зарубежный. В расчете на него и были созданы проекты 12260 «Ястреб» и 12150 «Мангуст».

Оба катера проектировались под руководством талантливого главного конструктора Вячеслава Зубрицкого, возглавлявшего в то время сектор перспективного проектирования бюро. Изучив подтвержденный практикой опыт применения обводов типа «глубокое V» и использовав появившуюся возможность применения главных двигателей и новых для отечественного катеростроения типов движителей зарубежного производства, были созданы вполне конкурентоспособные на рынке катера.

К тому времени для многих стало очевидным, что предлагать зарубежному заказчику «бумажные» корабли бессмысленно. И руководству ЦМКБ «Алмаз» удалось убедить активно искавших заказы предприятия подключиться к реализации проектов. Рыбинский завод «Вымпел» сделал ставку на строительство «Мангуста», а Ярославский судостроительный завод – на серийное производство «Ястреба». Однако действенность оказалась куда суровее радуж-

ных ожиданий – столь желанный зарубежный заказчик не появился, даже несмотря на широко разрекламированное «новшество» – вооружение головного «Мангуста» ракетным комплексом «Вихрь-К». Его «внедрили» в проект, когда строился головной катер, изначально не рассчитанный на такое вооружение.

В 2000 г. к строящемуся по-прежнему без заказчика «Мангусту» проявили интерес морские пограничники, которым к тому времени финансирование позволило начать обновление своего «малого» флота. И катер, с которого убрали ставший ненужным комплекс «Вихрь», что называется, пошел. «Мангусты» пришлись по душе и другому заказчику – МЧС, который выбрал его в качестве спасательного после придиричивого исследования достоинств и недостатков нескольких катеров различных проектов. Заказали модификации катера под свои требования ВМФ, МВД и Таможенная служба РФ.

Можно констатировать: в России имеется отличный *power boat*. И вроде бы, вполне логично продолжать предлагать его на внешний рынок. Но не стоит забывать, что рынок этот развивается, причем столь стремительно, что изучающим его специалистам сегодня трудно даже подсчитать количество реальных производителей, весьма энергично предлагающих катера.

Юго-Восточная Азия потенциально огромный рынок, и сюда концентрированно направлен интерес множества производителей военно-мор-

ской техники, внимательно отслеживающих малейшие нюансы настроения будущего заказчика. Анализ рынка показывает, что наилучшие перспективы имеют малые катера с композитными корпусами и скоростями хода не менее 60 узлов.

Те государства региона, которые намерены создать или обновить флот малых патрульных катеров, осуществляют политику развития и защиты своего производителя, стремясь строительства серии у себя. Наиболее дальновидные европейские катерные фирмы уже организовали совместные предприятия, например, в Малайзии. Национальные же судостроительные компании, заинтересованные в получении крупных заказов от своего правительства, стремятся приобрести за рубежом только проект и, не теряя времени, сразу начинают серийное строительство.

Поэтому своевременными шагами в направлении совершенствования «Мангуста» и увеличения его экспортного потенциала являются оснащение катера стабилизированной пулеметной установкой с дистанционным управлением, изменение дизайна и компоновки рубки, а также увеличение количества амортизированных кресел для членов экипажа. Последнее обстоятельство особенно важно для потенциальных заказчиков из Юго-Восточной Азии, поскольку на патрульных катерах, например Малайзии, нужно обеспечить одновременное размещение на борту команды не только из представителей Береговой охраны, но и полиции, таможни, санитарных служб. При этом требования к автономности можно понизить.

Приведенный пример показывает, насколько важно изучение особенностей рынка и учет специфических требований потенциального заказчика. Но это лишь первый шаг к заветной цели – продажам. Главное – быстро, пока покупатель не нашел альтернативу, реализовать эти требования, как говорят, «в железе».

E-mail: office@almaz-kb.sp.ru
www.almaz-kb.ru