



«МОЛОТ» 2004

Михаил Дегтярёв

Надо сказать, что в последнее время в работе завода «Молот» со своими партнёрами произошли заметные изменения. Появилась заинтересованность в построении и укреплении долговременных взаимовыгодных отношений и гибкость в решении принципиальных вопросов. Один из участников совещания Борис Артемьев («Молот-М», Москва) отметил, что позитивные перемены стали очевидны с приходом на должность коммерческого директора Юрия Небритова и начальника отдела маркетинга Павла Соломко.

В интервью нашему журналу Юрий Небритов отметил, что новая дилерская и дистрибьюторская программа на ОАО «Молот» действует с 2002 года. Система позволила систематизировать и укрепить каналы



8 июля 2004 года в Вятских Полянах на ОАО «Молот» состоялась встреча руководства предприятия со своими торговыми партнёрами, посвящённая подведению итогов продаж гражданского оружия «Молота» в первом полугодии 2004 года.

Коммерческий директор Юрий Небритов (слева) и начальник отдела маркетинга Павел Соломко

распределения товаров, а также реально прогнозировать рыночные процессы. До 2002 года не было чёткой системы распределения продукции, при этом оптовая и мелкооптовая фирмы работали при одинаковых условиях. Завод осознанно пошёл на уменьшение (до разумных пределов) количества торгующих организаций. В результате их число уменьшилось в несколько раз, при ежегодном росте продаж 18%-20%. Таким образом, можно говорить, что стратегия развития предприятия в области продаж гражданского оружия выбрана верно.

Коммерческий директор «Молота» не исключил возможность дальнейшего развития и коррекции дилерской программы, особенно в связи с готовящимся выходом на рынок новых моделей оружия «Молота».

Наиболее интересной для читателей «КАЛАШНИКОВА» стала практическая часть совещания. Дилерам «Молота» продемонстрировали новинки и перспективные разработки, которые в скором времени появятся в производственной программе завода.

Изменения коснулись практически всех типов оружия «Молота».

Так, например, для комплектации ружья «Бекас-авто» теперь будут изготавливаться стволы трёх размеров: 535, 720 и 750 мм. Производство ствола длиной 680 мм прекращается. Ассортимент стволов дополняется насадком-удлинителем длиной 152 мм и насадком-парадокс. На декабрь намечено начало производства ружья «Бекас-авто» с патронником длиной 76 мм. Вариант с патронником 89 мм не планируется из-за незначительного спроса на оружие калибра 12x89 внутри России.

Большой интерес у дилеров вызвал неожиданный для «Молота» образец оружия – спортивный ар-

При подведении итогов первого полугодия лучшими дистрибьюторами по странному стечению обстоятельств оказались фирмы «Ижевский арсенал», «Байкал» и «Ижевские ружья», работающие не где-нибудь, а в Ижевске, где находятся два крупнейших оружейных завода



Винтовка Мосина под патрон 9x53R





Перспективный магазинный карабин с продольно-скользящим поворотным затвором



Главный конструктор завода «Молот» Рафаил Габрахманов

балет (усилие натяжения тетивы 20 кг), который может использоваться как в пистолетном варианте, так и с выдвигаемым плечевым упором.

В ближайшем будущем появятся «Вепри» в пластиковой ложе. К сожалению, имеющиеся на заводе технологии не позволяют изготавливать эту деталь, поэтому за помощью «Молот» обратился к американцам, где такие ложи давно предлагаются в качестве опции для вятско-полянского оружия. Скоро небольшое количество карабинов в пластике поступит в продажу на внутреннем рынке для изучения спроса.

В рамках программы переоснащения предприятия современным оборудованием планируется приоб-

ретенение новой ковочной машины для изготовления стволов и нового оборудования для изготовления деревянных деталей ложи.

Кстати, с недавнего времени «Молот» отказался от закупки дагестанского ореха и теперь полностью ориентирован на Турцию. Дело в том, что турецкий орех при более красивом рисунке поступает на завод имея влажность 4-5 % и сразу пускается в дело. Кавказский орех имеет влажность 20 % и требует досушивания в заводских камера, после которой производится дополнительная отбраковка. При этом турецкая заготовка обходится заводу всего на 150 рублей дороже отечественной, даже с учётом отправки специалистов за рубеж для приёмки продукции.

Ещё одна новость. Теперь все модели охотничьего оружия «Молота» будут комплектоваться швейцарским оружейным маслом



Коллектив конструкторов завода «Молот», работающий над перспективными разработками гражданского оружия

Дистрибьюторы ОАО «Молот»

- ООО «Ижевский Арсенал», Ижевск
- ООО «Ижевские ружья», Ижевск
- ЗАО «Байкал», Ижевск
- ООО «Темп», Климовск
- ООО «Корнет», Ижевск
- МПФ «Ижевское оружие», Ростов-на-Дону
- ЗАО ЦПП «Оружейный Дом», Мытищи

Дилеры ОАО «Молот»

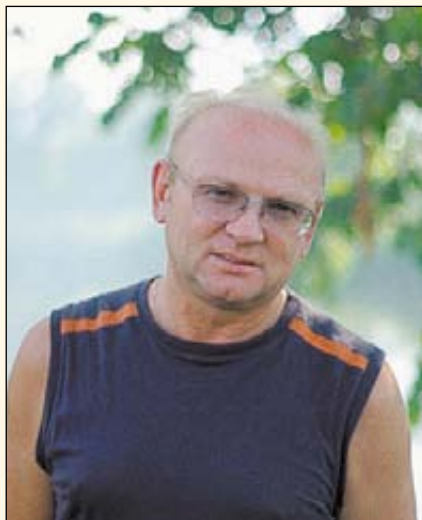
- ООО «Русское оружие», Санкт-Петербург
- ООО «Охотник и рыбовод», Чита
- ООО «Защита С», Киров
- ООО «Патрон», Тюмень
- ООО «Магазин НВА Центр», Новосибирск
- ООО «Оружейный двор – 3», Хабаровск
- ООО «Вико», Михайловка
- ООО «Оружейный салон «Барклай», Реутов



Михаил Смолович, «Ижевский арсенал», Ижевск

Когда дилеры встречаются с заводом, они выверяют свои позиции, направления. Мы взаимно корректируем ценовую политику и производственную программу. Такие взаимоотношения благоприятно сказываются на конечном оптовом покупателе – региональных розничных магазинах, которые в силу определённых обстоятельств, не могут плотно работать с заводом-изготовителем.

Благодаря таким совещаниям завод стал внимательнее прислушиваться к коллективному мнению своих торговых партнёров. И это, безусловно, позитивно.



Иван Лобастов, фирма «Байкал», Ижевск. Завод «Молот» демонстрирует очень серьёзное отношение к своим партнёрам. Может быть, даже самое серьёзное, по сравнению с другими отечественными предприятиями. Мы работаем по реально действующей дилерской программе, участвуем в обсуждении проблем, тенденций. Думаю, что нам имеет смысл продолжить такую практику, когда раз в полгода все заинтересованные стороны встречаются в Вятских Полянах для решения насущных проблем.



Борис Яшин, фирма «Корнет», Ижевск. Данное мероприятие полезно для всех дилеров и дистрибьюторов, которые занимаются продажей спортивно-охотничьего оружия завода «Молот». Ну что можно сказать? Я уже не в первый раз присутствую на совещании и мне импонирует теплота приема, состав приглашённых, правильность постановки вопросов, свободное общение между представителями фирм.

Врунок. Однако в этом начинании «Молот» обошёл его дистрибьютор – ижевский «Байкал», который уже комплектует продаваемое оружие этим маслом.

Что касается нарезного оружия, то для любителей оригинального «Маузера» есть плохая новость. На складах ГРАУ МО РФ заканчиваются кондиционные карабины, которые годятся для продажи после мелкого ремонта. Но изготовление на «Молоте» перестволённых карабинов (калибры .308 Win. и .30-06 Sprg.) продолжится в двух вариан-

тах – только с заменой ствола и прицельных приспособлений и заменой ствола, прицела и ложи.

Первоначальный план по перестволённым «Маузерам» всего 15 штук в месяц и он будет корректироваться в зависимости от реального спроса

В июле партнёры «Молота» получат первую сотню (по 50 штук калибров .308 и .30-06) карабинов, собранных на основе ствольной коробки системы Маузера изготовленной фирмой «Застава». К сборке подготовлены 200 комплектов калибра

.308 и 100 – калибра .30-06. Планируется получение ещё 700 ствольных коробок. «Охотничья» ствольная коробка отличается от оригинальной, в первую очередь, наличием более удобного предохранителя.

В планах завода на следующий год освоение производства двух новых магазинных карабинов с продольно-скользящим поворотным затвором калибров .223 Rem. и .22 LR, а также новая модель самозарядного гладкоствольного ружья ВПО-201(12x76).



Перспективный малокалиберный магазинный карабин