



# IWA 2004

## Шоу продолжается

### Михаил Дегтярёв

*Не всякому постоянному посетителю нюрнбергской выставки удастся по фотографиям или видеоматериалам безошибочно определить год, когда сняты кадры. Появление новых, сколь нибудь заметных и значимых экспонентов событие нечастое, на основной массе стендов, расположенных на привычных местах, работают одни и те же люди. Основная часть демонстрируемых изделий не имеет ничего общего с новинками. Даже Его Величество Посетитель, для которого, казалось бы, всё это ежегодное великолепие и происходит, каждый год в массе своей один и тот же.*

*Одним из основных российских партнёров фирмы «Блазер» в России является петербургская оружейная компания «Премиум». На фото директор «Премиума» Авенир Фиников беседует с сотрудниками «Блазера». Слева наш соотечественник, зам. главного конструктора немецкой фирмы Сергей Попиков*

**Н**а самом деле, пусть меня простят за инакомыслие, но все без исключения представители фирм, демонстрирующих на IWA достижения капиталистического хозяйства, а вместе с ними и добрая половина посетителей выставки, встречаются в Нюрнберге для того чтобы много и плодотворно работать на благо жителей Парижа, Хельсинки, Будапешта, Алма-Аты, Москвы... Работать на те миллионы европейских (и не только) охотников, которые никогда не поедут на эту выставку и готовы платить оружейным торговцам живые деньги, по достоинству оценивая труд изготовителей оружия, боеприпасов и различных аксессуаров. Оставшаяся «половина» гостей в основном состоит из счастливых европейских охотников. Большинство из них приезжают в Нюрнберг не для того, чтобы сделать какой-то сверхсложный индивидуальный заказ, а исключительно из любопытства. Чтобы быть в курсе, так сказать.

Среди этой категории гостей IWA есть и россияне, ничего общего с оружейным бизнесом не имеющие, но ежегодно появляющиеся на выставке. Вряд ли столь своеобразный альтернативный туризм может приобрести массовый характер в среде российских охотников. Но приехавшие становятся лакмусовой бумажкой для определения качества российских выставок, в которых хотелось бы видеть подобие IWA. Пока же все отечественные выставки слишком своеобразны, чтобы соперничать с Нюрнбергским форумом. И дело не в размахе, а в том, что IWA – это мероприятие, проводимое в первую очередь для профессиональных игроков оружейного рынка, а не для потенциального покупателя манка-свистульки в нагрузку с морышками без торговой наценки.

На сегодняшний день российская оружейная торговля устроена таким образом, что к числу крупных импортёров можно отнести, пожалуй, лишь десяток уже хорошо известных за рубежом компаний. Худобно они уже поделили сферы влияния, конкуренция приобрела почти цивилизованный характер и развивается по двум направлениям.

Во-первых, импортёры тратят свои силы и средства на то, чтобы удержать уже завоёванные позиции. Это не так просто, поскольку в структуре многих европейских предприятий-производителей отделы маркетинга наиболее часто трансформируются, в них меняются ключевые фигуры и т. п. От совсем уж резких и опростраченных ходов и затягивания в сомнительные маркетинговые эксперименты отечественных импортёров спасает экономическая ситуация, складывающаяся в пользу российского оружейного рынка – доля поставок в нашу страну от общего объёма производства у некоторых ведущих западных оружейных компаний уже достигла десятков процентов. Складывается интересная ситуация, когда, в общем-то, не очень финансово благополучная и богатая по сравнению с США, Германией, Францией, Италией страна (Россия, то есть), соперничает с ними в борьбе за первые места в портфеле заказов, например, такой компании, как «Блазер», выпускающей весьма недешёвое охотничье оружие. На последние гроши, что ли мы его покупаем? На детском питании экономим? Впору ещё раз



*Генеральный директор московской фирмы «Умарекс-М» держит в руках впервые представленный на нюрнбергской выставке самозарядный малокалиберный карабин Walther G22. По планам «Умарекса» эта модель появится в России уже в этом году*



*Присутствие на стенде фирмы Виск директора московской компании «Лазер трейдинг» Николая Нефёлова означает, что скоро в России появятся самые последние модели ножей этой знаменитой марки*



*Разумеется, проводятся в рамках выставки и деловые переговоры. На фото Герберт Шайринг (Ферлах, Австрия) со своим российским партнёром Валерием Старцевым («Арсенал», Москва)*



Представители московской фирмы «Кольчуга» Алексей Попов (слева) и Олег Басос (в центре) подбирают подходящую для российского рынка фирму, выпускающую высокоточное спортивное оружие. Скоро выбор смогут оценить российские любители бенчреста



Директор петербургского оружейного магазина «Максим» Игорь Смирнов знакомится с новинками «пневматического» раздела выставки. В этом магазине традиционно сильно представлены РСР-винтовки, аксессуары для них, да и всё пневматическое оружие в целом

## НОВОСТИ

В июне 2004 года международный Клуб дилеров ОАО «Барнаульский станкостроительный завод» проводит своё очередное расширенное совещание по вопросам работы в регионах.

В совещании примут участие ведущие продавцы оружия и патронов со всей России, стран ближнего и дальнего зарубежья, отечественные производители стрелкового оружия, представители Союза российских оружейников и МВД РФ.

В этом году мероприятие носит выездной характер и проводится в городе Пятигорске на базе официального ди-

лера ОАО «БСЗ» – ЗАО «Стрелок». Традиционно, в один из дней работы совещания будут проведены показательные стрельбы, демонстрирующие новинки производства ВПМЗ «МОЛОТ» с использованием патронов ОАО «БСЗ», а так же соревнования по стрельбе среди участников совещания.

Информационную поддержку совещания осуществляет журнал «КАЛАШНИКОВ», который в дальнейшем обязательно расскажет о результатах работы клуба.

задуматься над гениальным афоризмом «охота пуще неволи»... В общем, иностранцы ценят уже имеющихся стабильных партнёров в России, но, бывает, проверяют их на прочность, не давая засиживаться на месте, подогревая соревнование между своими представителями.

Второе направление конкуренции характеризуется глубиной проникновения импортера в охотничье-оружейный ассортимент. В любом приличном оружейном магазине вам предложат довольно широкий перечень оружия, но не всегда такой же богатый, позволяющий сделать осознанный выбор, набор оптики, аксессуаров для ухода за оружием, чехлов-футляров и всякой полезной мелочи, на которую так легко тратит деньги увлечённый охотник или любитель оружия. Здесь оружейным импортерам приходится конкурировать с фирмами, занимающимися ввозом в страну исключительно нелегализованных товаров, работать которым существенно легче. Поэтому внимательный посетитель ведущих оружейных магазинов Москвы и Санкт-Петербурга может увидеть серьёзную разницу в представленных сопутствующих товарах в различных салонах, многим из которых есть, над чем работать.

Я полагаю, что наметившаяся тенденция обострения конкуренции на рынке нелегализованных товаров (не оружие и боеприпасы), в ближайшее время станет причиной появления на российском рынке новых торговых марок и групп товаров, необходимость которых на сегодняшний день не для всех очевидна.

И выставка IWA играет в этом процессе самую важную роль. Там что не стенд – то открытие, и вместе с ростом профессионализма российских оружейников-импортеров у них появляется чутьё на перспективные новинки, которые ещё год назад казались непонятными и ненужными.

Так что для российских охотников IWA не заканчивается в середине марта – она длится целый год, сопровождаясь очевидными переменами на прилавках оружейных магазинов. И этому можно только радоваться. 