



Валерий Шилин

Российско-американский SPARTAN

Сказать, что в последние полтора десятилетия мир существенно изменился, все равно, что не сказать ничего. Если раньше оружейники России и Америки рассматривали друг друга, в лучшем случае, как конкурентов, то теперь русские и американцы становятся партнёрами. Примером тому служит история двух крупнейших разработчиков и производителей спортивно-охотничьего оружия – Baikal и Remington, в январе 2004 года заявивших о намерениях установить деловые отношения в рамках проекта Spartan.

Remington Arms Company, Inc. была основана в 1816 году Элифалетом Ремингтоном II в местечке Литчфилд (штат Нью-Йорк). В 1828 году в г. Илион, в том же штате заработал новый завод. В 1997 году открыт большой современный завод в Мейфилде (Кентукки). С 1996 года главный офис фирмы находится в Медисоне (Северная Каролина).

За свою историю наряду с боевым оружием Remington выпустил огромное количество оружия для охоты и спорта, патронов, а также аксессуаров для охоты, рыбалки...

Государственный завод № 622 (ныне ФГУП «Ижевский механический завод «Baikal») был основан в 1942 году для производства различной продукции военного



*SPR100 – гладкоствольное одноствольное ружьё
12, 20 и .410 калибров (базовая модель ИЖ-18)*

назначения, в том числе противотанковых ружей Дегтярёва и Симонова, пистолетов Токарева, револьверов системы Нагана, ракетниц.

После Великой Отечественной войны Ижевский механический завод в основном выпускал оборонную продукцию, а также известные ружья марки «ИЖ». Международная известность к заводу пришла с освоением массового производства пистолетов Макарова (ПМ).

Сегодня ФГУП «ИМЗ» – это крупный промышленный комплекс, занимающий 920 000 кв.м., где работают 13 000 человек. Предприятие выпускает разнообразный электроинструмент, оборудование для нефтегазовой промышленности, медицинское оборудование, микроэлектронику, точное стальное литьё, комплектующие детали для автомобильной промышленности. Однако приоритетным направлением работы завода является производство спортивно-охотничьего огнестрельного и пневматического оружия. Продукция марки Vaikal поставляется в 78 стран мира. На долю предприятия приходится 78 % отечественного производства и 76 % российского экспорта спортивно-охотничьего оружия.

В 80-е годы прошлого столетия оружие Vaikal вышло на рынок США. Прорваться на самый ёмкий и высоко конкурентный рынок дело не из лёгких. После событий 1993-96 гг., когда американское правительство ввело жёсткие санкции против экспорта российского гражданского оружия и Россия была вынуждена подписать так называемый «Добровольный договор об ограничениях», размеры экспортных продаж резко сократились. В этих условиях Ижевский механический принял новую стратегическую программу закрепления своих позиций на рынке США.

В июне 1998 года был подписан первый небольшой по деньгам, но значительный по перспективам контракт с тогда ещё мало известной фирмой ЕАА (European American Armory, Corp.). За последующие 5-6 лет объём годовых поставок оружия Vaikal в США вырос почти в 24 (!) раза. Но эти достижения стоили обеим сторонам огромных усилий...

Директор ЕАА Кит Бернкрانت (Keith Bernkrant) – дипломированный инженер в области аэрокосмических технологий и менеджмента. Оружейный бизнес достался ему от отца. Набравшись опыта, Бернкрانت решил расширить сферу деятельности, и с этими намерениями он приехал в Ижевск.



*В. С. Чугуевский, генеральный директор
ФГУП «Ижевский механический завод»
с 1980 по 2002 г.*



SHOT Show-2005, стенд с продукции SPARTAN. Слева направо: Кит Бернкрафт, Томас Милнер и Николай Парфёнов

«Ижмех» не сразу принял его с распростёртыми объятиями, так как к тому времени уже было немало желающих торговать русским оружием в Америке, но толку от этого оказалось немного.

В те годы генеральным директором завода был Василий Сергеевич Чугуевский – незаурядная личность и талантливый руководитель. Он отлично понимал, что заводу нужны крупные, надёжные заказчики. В этих условиях, для того, чтобы доказать состоятельность своей фирмы, Бернкрафт пошёл на риск, взяв крупный кредит. Если бы его расчёты не оправдались, он бы лишился всего. Однако Бернкрафт верил в свою удачу и в продукцию Baikal. И не проиграл.

Бывало так, что за столом переговоров разворачивались настоящие

баталии. Заказчик постоянно требовал расширения номенклатуры продукции, освоения производства новых калибров и исполнений, завод настаивал на гарантиях – вложения в модернизацию должны окупаться.

16 сентября 2002 года ушёл из жизни Василий Сергеевич Чугуевский, но стиль работы завода, его престиж остается неизменным. Управление заводом перешло в руки Николая Павловича Парфёнова. Инженер-электронщик по первому высшему образованию, Парфёнов, длительное время проработал в оборонном секторе завода, затем успешно закончил Высшую школу финансового менеджмента Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. Несколько лет был первым заместителем генерального

директора по финансам, экономике и управлению. Сегодня, занимая должность генерального директора, Н. П. Парфёнов делает всё, чтобы бренд Baikal становился ещё сильнее.

Выйдя на объём годовых поставок в США в пределах \$ 6 000 000, ЕАА какое-то время не могла превысить этот показатель. На заводе стали поговаривать, что фирма «выдохлась», исчерпала свои возможности в росте.

В ответ ЕАА, к тому времени ставшая эксклюзивным импортёром оружия Baikal в США, предложила рассмотреть вопрос о кооперации с американскими производителями, кроме производственного потенциала обладающими и мощной, хорошо отлаженной сбытовой инфраструктурой.

В поисках возможного партнёра ИМЗ и ЕАА провели серию переговоров с фирмами Mossberg, Smith & Wesson, Savage.

С последней из них в 2003 году был подписан контракт на производство партии горизонталок. Savage выставил заводу жёсткие требования по качеству изделий, срокам их изготовления и поставки. Базовая модель ИЖ-43 требовала существенной модернизации. Появились гравированные накладные боковые доски, изменился контур цевья. Приклад и цевье требовалось изготавливать из ореха светлых сортов. Так получилось ружьё с названием Steven's 411 Upland Sporter. Я присутствовал на встрече



SPR310 – гладкоствольное двуствольное ружьё с вертикально расположенными стволами 12, 16, 20, 28 и .410 калибров, с одним спусковым крючком с селектором (базовая модель ИЖ-27)



SPR22 – нарезное двуствольное ружьё, с горизонтальным расположением стволов, различных калибров (базовая модель МР-221 «Артемид»)»



SPR18 – нарезное одноствольное ружьё различных калибров (базовая модель ИЖ-18МН)

Николая Парфёнова с президентом фирмы Рональдом Кобурном (Ronald Coburn), где обе стороны подвели итоги проделанной работы и выразили друг другу удовлетворение по завершению этого проекта.

Так было положено начало новой форме международного сотрудничества. Его положительные результаты не остались незамеченными.

Деятельность ИМЗ и ЕАА на американском рынке привлекла внимание Томаса «Томми» Миллера (Thomas Millner), президента фирмы Remington. После встречи с Бернкрантом, Remington отобрал образцы ружей Baikal, находившиеся тогда на складе ЕАА, и провёл их комплексные испытания.

По заключению специалистов Remington, представленные образцы ничуть не уступают по надёжности образцам, разрабатываемым и выпускаемым в Америке.

Здесь нужно отметить, что «ремингтоновцы» применяют специфический вид испытания высоким давлением. По требованиям международных стандартов ПМК (Брюссельская Конвенция), членом которой является и Россия, ружья подвергаются испытаниям стрельбой испытательными патронами, при стрельбе которыми давление в канале ствола на 30 % превышает обычное (штатный патрон). Remington же проводит испытания гладкоствольного оружия 3-х кратным давлением. ИЖ-18 и ИЖ-27 выдержали испытания с блеском. А вот горизонталки ИЖ-43, по мнению американцев, требовали некоторой доработки. Ижмеховцы справились с этой задачей – было предложено шесть вариантов решения! Повторные испытания показали, что ижевских конструкторов на Remington не зря называют «волшебниками».

Как уже упоминалось, в январе 2004 года ФГУП «Ижевский механический завод» и Remington Arms



SPR210 – гладкоствольное двуствольное ружьё с горизонтально расположенными стволами 12, 20, 28 и .410 калибров с одним спусковым крючком с селектором (базовая модель ИЖ-43)



SPR220 – гладкоствольное двуствольное ружьё с горизонтально расположенными стволами 12 и 20 калибров, с двумя спусковыми крючками, различного исполнения, в том числе с укороченными стволами, накладными боковыми досками и внешними курками (базовая модель ИЖ-43)



SPR94 – комбинированное ружьё, с вертикально расположенными стволами различных калибров (базовая модель ИЖ-94)

Company, Inc. объявили о своём решении установить деловые отношения на долгосрочной основе, в рамках крупномасштабного совместного проекта, получившего лаконичное и звучное имя Spartan.

Для обслуживания проекта Spartan Кит Бернкрант создал фирму USSG (United States Sporting Goods SPARTAN, Inc.), которая взяла на себя функции взаиморасчётов с Ижевским механическим заводом, согласования графиков отгрузок, приёмки готовой к отгрузке продукции, организации работ с американской таможней и доставки продукции на склад Remington.

Что даёт Spartan сотрудничающим сторонам?

Для Ижевского механического завода – это рост объёмов экспорта, получение дополнительной прибыли, создание новых рабочих мест, рост зарплат...

Для Remington, продукция, входящая в проект, не является конкурирующей. Ижевские ружья служат гармоничным дополнением к тому оружию, которое делает сам Remington, расширяет его ассортиментный ряд. У фирмы имеются колоссальные торговые сети, товаропроводящая способность которых исчисляется сотнями миллионов долларов. Свежая кровь в этих артериях только укрепляет организм.

В завершение можно сказать, что, если конструкторы «мехзавода» завоевали титул волшебников в области разработки оружия, то «ремингтоновцев» можно смело назвать кудесниками маркетинга. То, с какой интригой, с каким динамизмом раскручивался бренд SPARTAN, яркой страницей войдет в анналы современной оружейной истории.

