

Эдуард Гафаров

Явление «Матадора»

Как в России появилось уникальное производство пневматического оружия

От редакции.

Несмотря на то, что РСР-винтовка «Матадор» неоднократно мелькала на страницах «КАЛАШНИКОВА», она была и остаётся в некотором смысле диковинкой на российском рынке пневматического оружия. Винтовка не имеет аналогов, крайне эффектно выглядит и производится частным предприятием, базирующимся вдали от традиционных оружейных центров – в карельском городке Сегежа. О том, как появилась идея «Матадора», с какими трудностями пришлось столкнуться при реализации проекта и даже немножко о будущем, читателям журнала рассказывает создатель винтовки Эдуард Гафаров.



Вообще отношение к оружию у меня с самого раннего детства уважительно-трепетное. Помню самый первый раз, когда я взял в руки настоящее оружие. Было мне лет 7-8, около дома, где я тогда жил, строили много новых зданий. Строили их заключенные, охраняли которых солдаты внутренних войск. Мы, мальчишки, постоянно ошивались около стройки. И как-то раз мы осмелились подойти к шлагбауму, около рядом с которым стоял часовой с автоматом Калашникова. Не знаю, почему он нарушил устав Караульной службы, но, сняв магазин, он давал нам поддержать автомат, придерживая его за ремень. Там были ребята и постарше, и нам, малышне, пришлось долго ждать своей очереди. То, что я испытал, получив в руки автомат, я помню до сих пор, хотя прошло уже более 30 лет – это дикая смесь восторга, благоговения и неопишуемого счастья – я держу в руках настоящий автомат!!! И вот это чувство уважения к оружию я пронёс и продолжаю нести через всю свою жизнь.

И как-то так получалось, что по жизни я достаточно часто пересекался с оружием. В подростковом возрасте это были самодельные «поджиги», которые я достаточно основательно усовершенствовал и в результате получал казнозарядные, мощные и точные пистолеты и винтовки, на которые устанавливал и оптические прицелы и глушители

звук выстрела. Всё это было в далекие уже 1980-е годы. Понятно, что эти эксперименты были противозаконны, но страсть была столь велика, что ни на какие возможные наказания уже не обращал внимания. Технику безопасности осваивал, как говорится, на собственной шкуре. В «активе» огнестрельное ранение, легкие осколочные ранения, легкая контузия.

В подростковом возрасте моим любимым журналом был журнал «Зарубежное военное обозрение». Я знал наизусть ТТХ всего, о чём там писалось, начиная от стрелкового оружия и заканчивая самолётами и бронетехникой.

Потом была армия – служба в частях специального назначения ГРУ. Там моя страсть к оружию была удовлетворена в полной мере, АКС74 стал моим спутником на всё время службы. Придя домой после армии я первое время ощущал странную пустоту – не было автомата на плече. Любимым оружием для меня стал АКМС, калибра 7,62 мм.

После армии – институт. Механический факультет. С оружием наступило временное затишье, но в голове всё равно прокручивались различные схемы, модели и прочее.

И вот уже после окончания института, работая у себя в городе, я открыл для себя мир пневматики. Случайно, прочёл где-то в интернете о так называемом «пневмомакаре» и купил себе первый пневматический образец – МР-654. Как водится весь его перебрал, постарался выжать из конструктива всё, что возможно в плане мощности. Пострелял с удовольствием, но хотелось чего-то большего. Следующей была винтовка МР-512, опять же подвергшаяся тотальной переделке, потом Gamo Hunter 440. И тут случилось то, что на следующие 8 лет, буквально перевернуло мою жизнь (и продолжает переворачивать) – я прочёл статью Андрея Моргунова «Воронобой



Отечественная РСР-винтовка «Матадор», производимая предприятием «ЭДган» в базовом исполнении



Петербургское предприятие «ДекАрт» изготавливает для «Матадора» различные варианты лож по индивидуальным заказам, которые представляют из себя и некоторую художественную ценность

всех стран объединяйтесь!». Это было для меня шоком. В статье Андрей говорил о винтовках РСР (винтовки с предварительной накачкой воздухом).

В описанной винтовке меня поразило всё – от количества выстрелов, до их мощности и точности оружия. На тот момент для меня, бедного инженера, цена РСР винтовки в 1000 долларов была просто невысказана. И купить то их в то время было негде, отдельные энтузиасты везли их из-за границы, используя законные и не очень способы.

Но, как говорится, голь на выдумку хитра. У меня был приятель, Николай, токарь на предприятии, где я раньше работал. Я предложил ему попробовать сделать РСР-винтовку. Он согласился. Долго экспериментировали, думали – в результате получили некое чудовище по внешнему виду, но которое каким-то образом стреляло и даже попадало. Ещё не успели остыть впечатления от первой винтовки, как у меня в голове уже крутились детали и конструкция другой, более совершенной, интересной и качественной винтовки. Набрал на листках бумаги чертежи, и сделали вторую, которая уже была гораздо

лучше. Первую к тому времени продали. Когда покупатель первой винтовки увидел фотографии второй – тут же купил и её. И тут меня осенило – так это же можно сделать бизнесом! А в голове уже крутятся другие схемы и модели.

Работа началась. Все делали на чужом оборудовании, в чужом цеху, урывками, так, чтобы не увидели начальники. Пришлось осваивать много смежных специальностей. Мне, помимо конструирования узлов и механизмов, приходилось ездить в Петербург, за 700 км, чтобы купить различные материалы, даже такие простые вещи как болты – их в нашей глуши было просто не купить. Стволы брали от винтовок ИЖ-38, которые я скупал в магазинах, выдирал из них стволы, а останки винтовок складывал под верстак. Некоторые продавцы оружейных магазинов Санкт-Петербурга ещё могут помнить меня, закупающего винтовки пачками.

Производство было полностью кустарным. В ход шли и напильники, и молотки. Задача была сделать так, чтобы стреляло, и надёжно. Внешний вид, качество обработки поверхностей деталей было на втором плане. Но, тем



не менее, народ винтовки покупал. На тот момент в магазинах только-только начали появляться РСР-винтовки, и стоили они безумных денег. В месяц мы могли выдавать порядка 3-5 винтовок, что было, в общем-то, значимым достижением.

Но меня не оставляла мысль улучшить своё изделие. И рисуя новую винтовку, в каком-то порыве вдохновения, буквально за несколько минут, я нарисовал то, что впоследствии стало фирменной карточкой ООО «ЭДган» – черный буллпап, впоследствии названный «Матадор». Сказать, что появление фотографии этой винтовки на форуме любителей пневматики произвело фурор – не сказать ничего. Оружие в новом дизайне было встречено столь восторженно, что ничего другого как продолжать делать винтовки мне уже не оставалось. И внешний вид этой винтовки остался практически неизменным до сих пор, что говорит о том, что я сделал вещь действительно удачную.

Я продолжал работать всё в том же цеху, всё на том же чужом оборудовании. С начальством цеха уже был найден компромисс, оно не сильно лезло в наши дела, разрешили нам работать в цеху по вечерам. Таким образом, рабочий день получался не менее 12-14 часов. Помогал мне Павел, фрезеровщик этого цеха. Его вклад в развитие ООО «ЭДган» поистине огромен, профессионал высокого

класса, способный экспериментировать и пробовать новое – с ним наша работа вышла на новый уровень.

Мы продолжали работать – заказы шли ко мне по «сарафанному радио», от человека к человеку. Кто-то купил, понравилось, посоветовал или показал друзьям-знакомым и таким образом мы со скрипом «выползали» на рынок пневматического оружия России. Постепенно улучшали технологию производства, улучшали качество, но всё упиралось в отсутствие своего угла и своего оборудования. И в это время большое предприятие, на территории которого находился этот цех, решило несколько реорганизоваться. Я вышел на руководство предприятия с предложением купить всё оборудование этого цеха, а само помещение взять в аренду. Нельзя сказать, что это получилось легко, вопрос решался в течение полугода, очень большую помощь в этом мне оказала один из директоров этого предприятия Арминен Олег Константинович. Я ему благодарен за то, что он смог увидеть в том, что я делаю не просто банальное желание сорвать денег, а то, что я в это дело врос душой. И вот я стал полноправным хозяином этого оборудования. Надо сказать, что оборудования то было не густо: универсальный фрезерный станок (на нём мы делали и железо, и ложки), токарный станок, плоско-шлифовальный, кругло-шлифовальный и заточной станки. Ну и по мелочи ещё немного.





А это вариант «Матадора», предложенный в дипломном проекте выпускника Мухинского училища Виктора Белокрылова

Оборудование было не новое, возраст станков от 30 до 15 лет, но всё работало в нормальном режиме. После формирования цеха я взял к себе на работу ещё двух человек из этого цеха. И началась уже настоящая работа. Хотя я был головой всего предприятия, но так же как все работал с железом, и на фрезерных станках и напильником, всё пропускал через свои руки. До сих пор каждая винтовка (скоро мы будем праздновать юбилей – 1 000 винтовок) проходит через меня, только я и никто другой осуществляет конечную сборку и настройку. Я каждую винтовку лично отстреливаю и упаковываю. Поэтому если что-то не так – клиент знает, кого ругать.

Ещё одной важной вехой, я считаю, стало моё знакомство с Александром Рубиным, владельцем фирмы «ДекАрт», г. Санкт-Петербург, художественная обработка древесины. Саша воевал в Таджикистане, и мы как-то сошлись на общих для нас темах. Он предложил мне делать ложи для моих винтовок. Надо сказать, что предложение от него было настолько своевременным, что переоценить его трудно. Мы уже катастрофически не справлялись с валом заказов и избавиться от работ по дереву было для нас воистину спасением. У Александра прекрасное ЧПУ-оборудование, и он стал поставлять нам ложи, чем сильно помог в нашем движении вперёд. Мы тесно сотрудничаем до сих пор, и в лице Александра я приобрёл не только надёжного и ответственного партнёра по бизнесу, но и хорошего друга.

Вообще тема дружбы для меня особая тема. Я не знаю по какой причине, но за всё время, пока занимаюсь пневматическим оружием, я приобрёл столько друзей и хороших товарищей, что вряд ли смог бы приобрести их, оставаясь обычным инженером. Я по-прежнему воспринимаю своих клиентов как друзей, отношусь к ним как к друзьям, и люди платят мне тем же. Не перечисль весь тот объём помощи, который они мне оказывают совершенно бескорыстно. Причём делают это искренне и от всей души. У нас в стране великое множество замечательных, увлечённых, честных и хороших людей, и среди моих клиентов таких большинство. Может быть именно поэтому марка «ЭДган», словно своеобразный цемент,

объединила множество людей совершенно разных по профессиям, образу жизни и месту проживания.

Потом через интернет-форумы я искал людей, которые могут настроить мне ЧПУ-оборудование (были планы покупки таких станков). В форуме же познакомился из Игорем Коневским, из Москвы. Пока суть да дело – заказал ему некоторые детали, он сделал. Сегодня, спустя два с лишним года после того первого знакомства, мы работаем в тесной связке. Игорь с партнёром специально под мои нужды взяли в лизинг три ЧПУ-станка, помещение, и работают на меня, на своём оборудовании.

Я думаю, что по сути я создал уникальное для России предприятие. Судите сами, я не знаю лично большую часть своих клиентов, они сами меня находят, все контакты по электронной почте, деньги через банк, продукция через грузоперевозчиков. Я практически не имею своего оборудования, лишь конструирую модель на компьютере, потом посылаю чертежи опять же по электронной почте в Москву, ребята вносят свои коррективы с точки зрения технологии изготовления, мы несколько раз гоняем чертежи туда-сюда, потом запускаем в производство. Деньги им через банк, мне детали грузоперевозчиками. Такая же история и с деревом – файлы по электронной почте, обсуждение нюансов, деньги через банк – готовую продукцию грузоперевозчиками. Обкатав такую технологию работы в России, в 2008 году я хочу создать такой же бизнес в Финляндии. Производство пневматического оружия в этой стране никаким образом не лицензируется. Я буду его просто производить и продавать. При этом в Финляндии будет лишь сборка, а детали будут заказываться с учётом принципа «цена/качество» от Европы до Азии. Идея создания производства в Финляндии, к сожалению, это суровая необходимость, так как я хочу как можно меньше пересекаться с представителями нашего государства. Продажа тех же моих изделий за границу сопряжена с приличными трудностями и ощутимыми финансовыми вложениями. И мне очень жаль, что на моих винтовках будет стоять не гордое «Сделано в России», а информативное «Made in Finland». Очень жаль!