



Ирина Сидорова

Встреча дилеров БПЗ

В Казахстане состоялась конференция дилеров Барнаульского патронного завода

Когда бываешь в Казахстане, тебя всегда наполняют чувства спокойствия, стабильности и уюта. Здесь на всё есть свои ответы, свои, веками создававшиеся, правила и мудрость. Не случайно Казахстан был выбран местом проведения очередной конференции Клуба дилеров Барнаульского патронного завода. Казахстан своей мощью и уверенностью в завтрашнем дне, как бы стремился поддержать всех «в период нестабильности экономической ситуации».

Немаловажным фактором, сыгравшим свою роль при выборе места проведения конференции явилось проверенное годами, надёжное сотрудничество с официальным представителем Барнаульского патронного завода в Республике Казахстан – ТОО «Сайга» (г. Павлодар). «Сайга» более 10 лет стабильно удерживает лидирующие позиции, демонстрируя незаурядные деловые качества и работоспособность.

Конференция традиционно началась с обсуждения проблем и вопросов, накопившихся за год. При подведении итогов работы акцентировалось внимание на пятёрке региональных лидеров: Hans Wrage (Германия), ООО «Темп» (Климовск), ООО ПО «Сибирь-7» (Новосибирск), ТОО «Сайга» (Казахстан) и ООО «Ижевский Арсенал» (Ижевск).

А вот иркутскую фирму «Сибирский скаут» из-за недобросовестности и просроченных долгов пришлось исключить из клуба дилеров.

Отдельной темой на совещании были рассмотрены и обсуждены проекты Барнаульского патронного завода. Так, например, яркий, на наш взгляд, проект «Кентавр», с которым можно подробно ознакомиться на сайте www.bszholding.ru предлагает приобретать патроны Барнаульского патронного завода с пулей знаменитой американской компании Hornady, что обеспечивает высочайшее качество патронов при цене на порядок ниже импортных аналогов. В реализации и осуществлении данного проекта весомое участие оказало ООО «Темп» (Климовск), которому отданы права на 2009 год на реализацию новинок. «Темп» и профинансировал приобретение импортных пуль.

В проекте «Кентавр» особое внимание уделяется калибру .243 Win. Данный калибр малоизвестен на российском рынке, тогда как за рубежом он пользуется достаточной популярностью и имеет свой сегмент рынка, как высокоточный патрон для стрельбы на средние расстояния и на некрупную дичь. В первых отзывах владельцев импортного оружия .243-го калибра на московской выставке «Охота и рыболовство на Руси», которые стреляли патроном «Кентавр», отмечались его высокое качество и умеренная цена.

Так же интересен и укороченный патрон калибра .410, который создается в комплексе для серии турецкого гладкоствольного оружия T14 фирмы «Сафир-Армс» (внешне напоминающего американскую винтовку M16). Производство патронов не является проблемой, а цена очень конкурентоспособна. Остаётся только ждать сертификацию турецких ружей.

Принципиально новым проектом БПЗ является начало сотрудничества с «Ижмашем» по созданию комплекса «оружие-патрон» калибра .338 Lapua Magnum. Новый патрон предназначен для винтовок серии «Рекорд» для стрельбы на большие расстояния.

Были и замечания к работе Барнаульского патронного завода. Они касались недопоставки всей заказанной номенклатуры и несоблюдения сроков поставки. У одного из дилеров возникла идея проследить по каждой фирме-дилеру структуру реализации патронов (доли калибров), так как получается, что отдельные фирмы, пытаясь поддержать завод, берут на продажу все калибры, а другие – только наиболее пользующиеся спросом. Этот дисбаланс необходимо также регулировать.

Как всегда, на совещании рассматривались актуальные вопросы качества производимой продукции, пути улучшения характеристик, повышения возможностей и сроков хранения патронов, что должно найти отражение в последующих разработках и проектах предприятия.

Представители предприятия и дилеры совместно подняли тему необходимости маркетинговых исследований, начиная с брэндинга марки и заканчивая исследованиями мировой конъюнктуры рынка оружия и боеприпасов. Кроме того дилеры подсказали заводу наиболее эффективные, с их точки зрения, методы работы по сбору маркетинговой, в том числе технической информации.

Отдельно была высказана необходимость перспективного обучения специалистов фирм-дилеров особенностям и специфике работы с продукцией. Первым важным шагом к этому со стороны БПЗ, стали «Памятки продавцу-консультанту», изданные с помощью дилеров специально для работы в торговых сетях

дилеров. Обучение позволит развеять много мифов о продукции.

Всё большую популяризацию в регионах набирает практическая стрельба. Представители ОО «Яникесе» (Эстония) поделились своим опытом организации стрелковых соревнований. Например, на недавних международных соревнованиях все спортсмены стреляли патронами БПЗ, бесплатно предоставленными «Яникесе».

В Казахстане подобному виду досуга и спорта тоже уделяется существенное внимание. Пример тому – учебный центр Ассоциации охранных организаций, на базе которого Клуб дилеров проводил полевые стрельбы и традиционные соревнования. Победителями в этом году стали: 1 место – директор «Защиты-С» Бушменёв В. А. (Киров), 2 место – коммерческий директор БПЗ Альтергот Я. Я., 3 место – исполнительный директор ТД «Алтиж» Рябцев С. В. (Барнаул).

В качестве почётных гостей конференции в этом году были приглашены ООО ТК «Альянс» занимающиеся перевозкой всех, в том числе разрядных грузов по всем транспортным магистральям и всеми видами транспорта. Их презентация стала, безусловно, весьма актуальной для дилеров предприятия и их партнёров, как открывающая широкие возможности современной логистики.

На конференцию также прибыла в качестве почётных гостей ассоциация «Корамсак», которая координирует в Казахстане оборот оружия, боеприпасов и сопутствующих товаров. Радует тот факт, что в дружественных странах есть родственные ассоциации, способствующие решению локальных вопросов делового общения. Казахстанские партнёры «Сайги» тоже с интересом участвовали в встрече – это ТОО «Анна», ТОО «Корган Центр», ТОО «Алпамыс», ТОО ПТО «Казохотрыболовсоюз».

Традиционно, помимо деловой части, участники конференции приняли участие в культурно-экскурсионной программе: трёхуровневый подъём на открытой канатной дороге на вершины Чимбулака, посещение Тургеньского ущелья, страусиной фермы, форелевого хозяйства, самостоятельный отлов форели, посещение курганов, восхождение на водопад Медвежий, обзорная экскурсия по Алматы, прогулка на теплоходе по Капчагаю, купание в каменистой лагуне.

В заключение от имени Барнаульского патронного завода выражаю искренние слова признательности за похвалы, подаренные заводу, и отдельно хочу поблагодарить за критику и замечания, высказанные в адрес нашей работы, так как именно они помогают оптимизировать деятельность предприятия на перспективу, наладить обратную связь с покупателями нашей продукции. ☺

