

№ 7
2012

КАЛАШНИКОВ



«КРАСНАЯ ТОЧКА» ОТСЧЁТА

Как делаются коллиматорные
прицелы Aimpoint

ГОТОВЯСЬ К «МИРУ»

Соревнования по практической стрельбе

ТЕХНОЛОГИЧНО И ПРОСТО

Запал системы Коробова

ЛЕСНОЙ АССОРТИМЕНТ

Какой нескладной нож нужен в лесу?

ЦЕНТРАЛЬНО-АЗИАТСКИЙ ИНТЕРНАЦИОНАЛ

Михаил Дегтярёв

Будучи хорошо знаком с буднями Союза российских оружейников, я с большим интересом в последних числах мая отправился в Алматы для участия в собрании ассоциации «Корамсак» («Колчан»), объединяющей казахстанских оружейников.

Казахстанскую ассоциацию принципиально отличает от российского аналога состав участников – это не изготовители и разработчики оружия, патронов и сопутствующих товаров, а торгующие организации, представленные в нашем союзе лишь несколькими компаниями.

В остальном всё очень похоже, особенно в части проблем с взаимопониманием с законодателями и контролирующими органами.

Моё присутствие со стороны Союза российских оружейников было обусловлено казахстанской инициативой создания отраслевого оружейного объединения в рамках Таможенного союза, которое возьмёт на себя координацию работ по стыковке правил оборота оружия в России, Казахстане и Белоруссии.

Пока принципиальное решение об объединении носит декларативный характер, но после ответного визита вице-президента «Корамсака» Сергея Катнова на съезд Союза российских оружейников в конце июня

скорее всего можно будет говорить о начале практической деятельности, поскольку после посещения Казахстана у меня есть абсолютная уверенность, что наши соседи реально объединены и дееспособны, а в их активе множество как реализованных решений проблем на национальном уровне, так и здравые идеи межгосударственного масштаба.

Находясь в Алматы, я воспользовался случаем, чтобы посетить магазины ключевых игроков казахстанского оружейного рынка (они же составляют и костяк «Корамсака»), тем более что руководителей я давно знаю по международным выставкам.

В итоге я побывал в следующих фирмах: «Корган Центр» (генеральный директор Артур Тищенко), «Анна» (генеральный директор Владимир Ким), «Алпамыс» (генеральный директор Владимир Амвросьев) и «Казохотрыболовсоюз» (генеральный директор Владислав Беме).

Внушительный торговый комплекс и отдельный логистический центр «Коргана» произвёл на меня



В главном магазине «Анны» во время моего визита был учебный день, собравший сотрудников всех магазинов сети, охватывающей Казахстан и Киргизию

должное впечатление – сразу стало понятно, кто является безоговорочным лидером рынка.

В головном магазине «Анны», кроме весьма приличного оружейного ассортимента и гладкоствольных патронов собственного промышленного производства, я стал свидетелем собрания примерно 70 продавцов со всей сети «Анны», охватывающей Казахстан и Киргизию – они съехались на учёбу, приуроченную к собранию «Корамсака», в рамках которого прошли презентации иностранных компаний, о чём я расскажу ниже.

«Алпамыс» впечатлил огромным, возможно даже недостижимым для большинства наших магазинов ассортиментом российского охотничьего оружия всех заводов и интересным подбором марок охотничьей и туристской одежды и обуви.

В «Казохотрыболовсоюзе» я обратил внимание на хороший ассортимент оружия CZ.

В рамках презентационной части собрания «Анна» представила продукцию компаний: Swarovski Optik (приехал региональный менеджер Томас Церлаут), Pietta, Sarsilmaz, Voltran, Carabinas Cometa и Guillermo Martinicorena.


Под эгидой «Коргана» выступили: Blaser (присутствовал начальник



Представители компании Hans Wrage с руководителем отдела продаж компании Blaser Фрэнком Зенгерли в торговом зале оружейного магазина «Корган»

отдела продаж Фрэнк Зенгерли, Vetratta (экспорт-менеджер Микеле Кетта), RUAG (региональный менеджер Ханнес Дикхоф) и Hans Wrage (президент Фрауке Лёман и региональный директор Анатолий Голубев).

«Алпамыс» представил линейку одежды марки «Беретта», а «Оружейная палата» оптику Yukon, о которой рассказал приехавший из Белоруссии начальник отдела маркетинга Артём Абакумов.

По итогам увиденного я могу сказать, что принципиально казахстанская оружейная торговля ни в чём не уступает российской, кроме, понятно, объёма рынка, и планируемое объединение усилий по нормализации и стыковке национальных законов и инструкций крайне необходимо, чтобы мы могли перенять друг у друга всё самое лучшее. Надеюсь, что этим планам будет суждено сбыться... 



Участники собрания Ассоциации «Корамсак» в Алматы (май 2012 г.)