

Интервью с Генеральным директором
Вятско-Полянского машиностроительного завода «Молот»
Пшеничниковым Э. Ю.



«Мы не заламываем цену...»

– Уважаемый Эдуард Юрьевич, мы беседуем в год 60-летия Вятско-Полянского машиностроительного завода «Молот». Предприятие, руководителем которого Вы являетесь, основано накануне Великой Отечественной войны, на базе сугубо гражданского производства – шпильной фабрики. Все шестьдесят лет завод производил отнюдь не «шпильки», например, в годы войны

это был знаменитый ППШ. Что является основной продукцией в настоящее время?

– Действительно, становление завода происходило в годы войны, предприятие непосредственно создавалось для производства пистолета-пулемёта Шпагина, здесь Г. С. Шпагин работал, жил, отсюда он уехал на лечение в Москву... Когда ППШ был снят с производства, завод выпускал: коньки-«снегурочки», кап-каны и т. д. Потом «серьёзной» продукцией стал патефон. Однако, «патефонное время» тоже закончилось и нужно было искать новое направление. Завод освоил производство боковых прицепов к мотоциклам «ИЖ», мотороллеров «Вятка» и «Вятка-Электрон».

Параллельно шло производство стрелкового оружия, в частности ручного пулемёта Калашникова, а так же спецпродукции более крупного калибра.

В начале 90-х годов, в период конверсии мы решили заняться новым для завода делом – выпуском гражданского стрелкового оружия.

В прошлом году после нескольких лет перерыва начался выпуск мотороллера. Теперь это не «Вят-

ка», а «Стриж».

– Почему же поменяли столь популярное в 70-е годы название «Вятка»?

– Дело в том, что прошёл довольно большой промежуток времени после того, как был прекращён выпуск мотороллера «Вятка», а «Стриж» – это совершенно другое изделие и его нельзя считать модификацией «Вятки», к тому же мотор выпускается по лицензии фирмы Simpson. Отсюда и новое название. Хочу отметить, что для эксплуатации минимотороллера «Стриж» не требуется водительское удостоверение и регистрация в ГИБДД. Купил и катайся! В этом году завод выпустит 2500 «Стрижей».

Мы производим станки и оборудование для пищевой и деревообрабатывающей промышленности, выпускаем автоприцепы. Всего в номенклатуре завода 60 наименований различной продукции. Стараемся работать на покупателя, оперативно и гибко реагируя на быстро меняющийся спрос.

В результате проводимой нами политики за последние 4 года положение «Молота» сильно изменилось. Предприятие набирает темпы



Памятник Г. С. Шпагину в Вятских Полянах

роста объёма производства: 96/97 – 0,5%, 97/98 – 5%, а в 1999 году в сравнении с 1998 годом на 50,4%. Комментарии, как говорится, излишни.

Кроме стрелкового оружия завод выпускает автоматические гранатомёты АГС-17 «Пламя», противотанковые управляемые ракетные комплексы «Метис». В основном весь заказ идёт на экспорт, что позволяет предприятию чувствовать себя стабильно.

В прошлом году мы приняли на работу 725 человек, продолжаем строительство жилья – примерно 100 квартир в год. Работники завода при приобретении квартиры имеют существенные льготы. Не забываем культуру и спорт. Завод финансирует футбольную команду «Молот», выступающую на первенство Кировской области, для нас пока тяжело поддерживать команду, выступающую на Российских соревнованиях высшего уровня. Традиционно поддерживаем мотогонки на льду. В прошлом году в нашем городе прошёл финал первенства России. В соответствии с предъявляемыми требованиями мы возвели закрытый парк для мототехники и в ближайшие годы ожидаем проведения в Вятских Полянах международных соревнований по спидвею.

– Эдуард Юрьевич, читателям журнала «КАЛАШНИКОВ» интересно и боевое, и гражданское оружие. Многие знают Ваш завод как производителя ППП и РПК. Кстати, РПК сейчас производится?

– Практически нет. Лишь небольшие заказы для МВД.

– Так вот. Для российских любителей оружия в своё время стало неожиданностью появление нового производителя гражданского оружия в России. Все привыкли к простой географии – Ижевск и Тула. И вот теперь Вятские Поляны. «Бекас» и «Вепрь» уже известные марки, причём не только в России. Как всё началось?

– На рубеже 90-х годов перед заводом встали две проблемы: сохранение рабочих мест и сохранение технологий. В этих условиях, завод выбрал, наверное, единственно верный путь: от боевого оружия к гражданскому, от РПК к карабину «Вепрь-94» (7,62x39), но из-за угрозы запрещения этого боеприпаса в гражданском оружии мы вынуждены были освоить производство



В отличие от других российских предприятий на «Молоте» гладкие стволы изготавливаются методом холодной, а не горячей радиальнойковки. Это позволяет минимизировать количество и снизить сложность последующих операций по доводке ствола

карабина под охотничий патрон 7,62x51. Это позволило выйти не только на российский и постсоветский рынок, но и в США, Германию, Италию. В каждой стране свои требования, традиции, законы. И мы учитываем все эти особенности. Так, в США предпочтителен вместительный магазин, в Германии наоборот. Там же, в Германии, есть требование, чтобы гражданские образцы

внешне не напоминали боевые. Например, «Супер-Вепрь» мы сделали под Германию, а уже потом он пошёл в Россию. Следующим этапом стала разработка по инициативе зарубежного заказчика карабина «Пионер» под патрон .223 Remington.

– Эдуард Юрьевич, Вы сейчас упоминаете только карабины. А как дела обстоят с гладкоствольными ружьями?



Последние новинки «Молота» (слева-направо): «Вепрь-Пионер», «Вепрь-308 Супер Спорт», РПК под патрон 5,56x45. Подробно с этими образцами вы можете познакомиться на страницах журнала, который держите в руках



Так выглядят заготовки, которым в дальнейшем суждено стать «Вепрями»

– В своё время мы решили попытаться счастья и в этом направлении, хотя на тот момент не имели ни опыта, ни технологий. Первым в семействе помповых ружей стал «Бекас».

Появилась потребность в самозарядном ружье (инициатива, опять же исходила от заказчика) 12-го и 16-го калибров. Как выбирали? Дело в том, что Европа предпочтительнее отдаёт 12-му калибру, а Латинская Америка – 16-му.

Есть у нас и определённый задел. Например, помповый карабин. Потребитель экзотический – Австралия, где законом запрещены самозарядные карабины. Или, например, с учётом требований американского рынка разработана модификация пистолета Стечкина... Создавать необходимый запас перспективных наработок нам позволяет сложившийся творческий коллектив конструкторов, который возглавляет Пётр Мокрушин.

Потихоньку возвращаемся к РПК, принимаем участие в тендере в Южной Африке, где есть интерес к РПК калибра 5,56x45. Что касается перспектив спецоружия, то у нас хорошие связи с разработчиками в Туле (КБП), и мы в любой момент готовы запустить в произ-

водство как новый ракетный комплекс, так и разработки тульских конструкторов-«стрелкачей».

– Эдуард Юрьевич, Вы уже упоминали о том, что получить заказ сложно. От кого зависит получение государственного заказа? От каких ведомств исходит инициатива в этом вопросе? Российского агентства по обычным вооружениям, МВД, Минобороны? Какова вероятность получения новых заказов?

– Основными заказчиками, конечно, являются МВД и Минобороны, с которыми мы тесно работаем. Хотя сейчас и Агентство по обыч-

ным вооружениям принимает участие в решении таких вопросов. В свете новой военной доктрины и перевооружения армии, завод не остается в стороне от этого процесса. Ну, а оборонная тематика на сегодняшний день с учётом экспортных поставок составляет около 70% от общего объёма выпускаемой продукции.

– Эдуард Юрьевич, в советские времена «кадры решали всё». В частности, конструкторские кадры. Вы знаете, что на других оружейных предприятиях довольно внушительные конструкторские коллективы с устоявшимися традициями, со своей «школой». Вы удовлетворены работой своих конструкторов?

– По порядку. Завод очень много внимания уделяет кадрам. В настоящее время в различных учебных заведениях по направлению учатся более 100 будущих специалистов. Мы выплачиваем две стипендии им. Г. С. Шпагина: одну для лучшего студента ВУЗа, вторую – техникума. Особенно много внимания мы уделяем воспитанию технических работников – «стрелкачей» и «ракетчиков». Что касается конструкторов стрелкового оружия, то я уже упоминал нашего главного в конст-



Много времени конструкторы «Молота» проводят в тире, куда любой новый образец попадает сразу же, как только может произвести выстрел. Патронов для испытаний не жалеют

рукторском деле человека – Петра Мокрушина, он и руководит небольшим, но мобильным коллективом, заражая своих молодых коллег энтузиазмом, жаждой творчества, в хорошем смысле слова фанатизмом по отношению к делу. Модели оружия, разработанные нашими конструкторами, пользуются устойчивым спросом. Это подтверждает рынок.

– Эдуард Юрьевич, Ваше предпринятие ещё должно завоевать устойчивое доверие покупателей. Всё-таки оружейные марки Ижевска и Тулы, как сейчас принято говорить, раскручивались десятилетиями, а то и столетиями. В чём «изюминка» оружия с маркой «Молот»?

– Прежде всего – качество. Мы не ставили своей задачей сделать производство массовым. Мы работаем под заказ торгующих организаций, такой подход позволяет больше внимания уделять качеству.

Второе, мы не заламываем цену. Мы стараемся быстро учитывать потребности рынка, например, не пошел в продаже буковый приклад, мы быстро заключили контракт с турецкой фирмой и вот уже три года оружие выпускается с ореховым прикладом.

И еще. Первые «Вепри» имели дизайн боевого оружия (вид ручного пулемёта Калашникова). Основным же своим покупателем мы считаем охотников, поэтому и дизайн карабина должен быть охотничьим. Мы движемся в этом направлении.

Отличный пример – «Пионер». Настоящий охотничий карабин!

– Мало сконструировать оружие, изготовить его, обеспечить изделие рекламную поддержку – нужно еще организовать сбыт, дилерскую сеть. Что Вы можете сказать по этому вопросу?

– Система реализации на сегодняшний день такова. В начале года мы заключаем договора с оптовыми фирмами, в которых мы уверены и через них оружие поступает на рынок. Например, это фирмы «Байкал» в Ижевске или «Росохотрыболовсоюз» в Москве. Хорошо реализуется оружие в Казахстане, на Дальнем Востоке. В результате наше оружие есть практически в каждом российском оружейном магазине, который желает его продавать.

– Эдуард Юрьевич, завод много участвует в различных выставках и в России, и за рубежом. Наверное, для иностранцев появление нового российского производителя было еще более внезапным, чем для соотечественников?

– Да, мы традиционно участвуем на двух выставках в году – в Европе (Нюрнберг) и на ежегодной выставке в США. В Нюрнберге мы оборудуем свой стенд сами, в США проше – там нас представляет деловой партнер, организующий всю работу. Первые годы, когда мы впервые появились за границей, действительно, к стенду «Молота» подходили

и спрашивали из Тулы мы или из Ижевска. Сейчас уже не путают.

Что касается продаж, то конечно, больше нам дает внутренний рынок. Выручку, получаемую в валюте, мы пускаем на модернизацию производства. Закупаем современнейшее оборудование за рубежом.

– У журнала «КАЛАШНИКОВ» есть информация, что «Молот» планирует приобрести новую радио-ковочную машину?

– Да, но её мы, скорее всего, возьмём в лизинг. Кстати, стволы мы и сейчас куём, причем даже гладкие стволы. Качество, в отличие от сверловки, при ковке выше. И когда об этом узнали американцы, то они при рекламе делали упор именно на эту особенность. И вообще, нас многому научил наш американский партнер Аллен Робинзон. Первые поставки он приезжал принимать непосредственно в Вятские Поляны. Сейчас этого уже не требуется. Мы прошли аттестацию в независимой американской лаборатории и на карабин «Вепрь» имеется соответствующий сертификат.

– Эдуард Юрьевич, благодарю Вас за откровенный разговор. От имени редакции журнала и его читателей поздравляю возглавляемый Вами коллектив с 60-летним юбилеем и желаю предприятию экономического благополучия.

Интервью подготовил
Леонид Вихорев