

# Игрушки для настоящих мужчин

В настоящее время в мире насчитывается не менее 60 миллионов охотников и спортсменов, увлекающихся стрельбой. А объем мирового рынка охотничьего оружия и патронов оценивается экспертами в пять миллиардов евро, причем рынок сопутствующих товаров и услуг для охотников превышает данную цифру как минимум в десять раз. Россия – страна с давними охотничьими традициями, где интерес к оружию постоянно возрастает.

По данным Министерства внутренних дел, в 2006 году число владельцев гражданского огнестрельного оружия превысило 4,5 миллиона человек. На руках у населения находится 5,4 миллиона единиц оружия, в том числе гладкоствольного – 3,8 миллиона единиц, нарезного – 474 тысячи, газового – 1,1 миллиона единиц.

## РОЖДЕНИЕ РЫНКА

Российский «коммерческий» оружейный рынок возник немногим более десяти лет назад. Он выдержал испытание кризисом и стал постепенно набирать обороты. Первые магазины по продаже оружия появились в Москве и Санкт-Петербурге, а затем их стали открывать и в крупных областных центрах. Иркутск не стал исключением, здесь с середины 90-х годов стали возникать частные магазины по продаже оружия и патронов.

В силу специфики рынок торговли гражданским оружием был и остается «закрытым», на нем нет места случайным людям.

– Оружейные магазины, как правило, открывали те, кто уволился из органов внутренних дел, из ФСБ, – говорит управляющий директором магазина «ПАРИТЕТ ПЛЮС» Владимир СЕНОТРУСОВ, сам офицер в отставке. – Получить лицензию на открытие оружейного магазина не сложно. Но чтобы фирма работала эффективно, нужны личные контакты с производителями и поставщиками оружия, а у человека со стороны подобных связей нет. Кроме того, продавцы оружия очень часто знакомы между собой, что позволяет им строить партнерские отношения и не допустить недобросовестности в такой сфере, как торговля оружием.

В первых иркутских магазинах преобладали образцы отечественного производства «Ижмеха», «Ижмаша», Тульского оружейного завода.

– В конце 90-х годов люди покупали то, что могли предложить им продавцы, в основном это было российское оружие, – отмечает продавец-консультант магазина «Страж» Вячеслав СКУЛИН. – Особых запросов у людей не возникало. К тому же на нашего человека еще оказывал магическое действие миф о русском оружии как о лучшем в мире. Пока сравнить было не с чем, брали отечественное. Сейчас спрос на него поддерживается за счет более низкой цены по сравнению с импортным. Чтобы оградить российского производителя, стабильно удерживаются высокие таможенные пошлины на ввоз западного оружия. В результате отсутствия конкуренции наше оружие уступает по качеству, но выигрывает в ценовом смысле. Тот же СКС (самозарядный карабин Симонова) некоторые покупатели, в основном из сельской местности, до сих пор называют лучшим, но это не так. Просто он дешевле импортных аналогов как минимум в пять раз и это был первый нарезной полуавтомат «хлынувший» в массы.

Постепенно наладив деловые отношения с московскими поставщиками-импортерами оружия, в столицу Приангарья начали привозить винчестеры, ремингтоны, помповые моссберги и оружие других ведущих западных фирм.

## МЕСТНАЯ СПЕЦИФИКА

Развитие рынка шло с колоссальной скоростью. В то же время ужесточение законодательной базы и, как следствие, конкурентной борьбы привело к его концентрации в крупных городах, где исторически были сильны охотничьи традиции. Выжили фирмы, имевшие прочную финансовую базу и успевшие зарекомендовать себя как добросовестный и честный партнер.

В результате в Иркутске создалась уникальная обстановка. Значительное количество магазинов оружия, по

разным оценкам от 16 до 20 (достаточно много для города с населением в шестьсот тысяч человек), привело к тому, что в Иркутске установились самые низкие в Сибири цены на оружие. А самым «дорогим» в СФО стал Красноярск.

Еще одно преимущество Иркутска состоит в том, что здесь располагается единственная крупная от Сахалина до Новосибирска патронная база (на 10 миллионов единиц). Она принадлежит фирме «Сибирский скаут», который обеспечивает патронами не только наш регион, но также Якутию, Бурятию, Читинскую область, Дальний Восток и является дилером пяти российских патронных заводов. Это позволяет ему удерживать цены на местном рынке патронов на достаточно низком уровне, отчего выигрывают не продавцы, а покупатели.

Последние два года в России складывается сложная ситуация с производством отечественного гражданского оружия. Мощности Тульского и Ижевских заводов практически полностью работают на государственный оборонный заказ и даже на экспорт. Крайне мало оружия изготавливается для реализации на внутреннем рынке. Не хватает ни сил, ни средств, ни специалистов.

– Мелким фирмам, торгующим оружием в Иркутске, придется тяжело в ближайшее время, возможно даже, они закроются из-за дефицита отечественного дешевого оружия, – считает Владимир Сенотрусов. – Мы стоим первыми среди иркутян в очереди на поставки продукции отечественных оружейных заводов, и то наши заказы далеко не полностью будут обеспечены. Хотя нашу компанию знают на тех же «Ижмаше» и «Ижмехе» уже в течение 12 лет как добросовестного плательщика. Мы являемся оптовиками, берем продукцию контейнерами, не менее чем на 300-400 тысяч рублей каждый. Один контейнер реализуется в нашем городе в течение двух-трех месяцев. Причем часть оружия, купленного оптом у производителей, мы продавали небольшим местным фирмам, но это пока у нас имелись излишки, теперь таковых не предвидится.

Не менее сложная обстановка складывается и с отечественными патронами. Российские заводы в нынешнем году не могут обеспечить достаточное количество патронов для гладких видов оружия. Предприятия преимущественно работают на «оборонку», два завода вообще остановились. По мнению директора ООО «Сибирский скаут» Сергея ДУДНИКА, дефицит составит 30-40 процентов от запрашиваемого количества. То есть в ближайший год российский рынок гражданского оружия в целом и иркутский рынок в частности ожидает кризис.

## ОХОТА – ХОББИ РАБОЧИХ И ПРЕЗИДЕНТОВ

В Иркутской области, а прежде в губернии, традиционно высоким остается интерес к профессиональной охоте.

В Иркутской областной организации охотников и рыболовов на 2007 год зарегистрировано 34 899 человек. По словам заместителя председателя Александра ФИЛИППОВА, последние семь лет численность организации стабильна и составляет примерно 35 тысяч членов, в отличие от девяностых годов, когда количество охотников резко сократилось:

– Постепенно возрождается интерес к охоте как к виду активного отдыха. Но пока еще нам далеко до уровня советского периода, когда охота была явлением почти массовым, когда охотничьи объединения были в организациях, на заводах. Сейчас охота либо удел промысловиков, либо удовольствие для достаточно состоятельных людей, хотя постепенно ситуация меняется. Наблюдается даже некоторый рост членов нашей организации.

В России, а ранее в Советском Союзе очень мало занимались разработкой гражданского оружия, которое было побочным продуктом военной промышленности. Во многом по этой причине наши ружья уступают по качеству импортным одноклассникам. Хотя в этом сегменте все же есть исключение. Это известное охотничье оружие с индексом МЦ, разработанное Центральным конструкторским исследовательским бюро спортивного и охотничьего оружия, которое специализировалось на изготовлении штучных ружей для правительственного подарочного фонда и по индивидуальным заказам. В советские времена «цкибовские» ружья были подарены Леониду Брежневу, Фиделю Кастро, Джимми Картеру. Они есть в коллекции Герхарда Шредера, Александра Лукашенко и Владимира Путина. Проявляют интерес к элитному оружию и иркутские политики. Обладателями ружей высшего класса «МЦ – Русский стиль» являются губернатор Александр Тишанин, его заместитель Юрий Параничев, спикер Законодательного собрания Виктор Круглов. По информации «ИГ», элитное оружие было приобретено ими в одном из иркутских магазинов.

## ОТ ОТЕЧЕСТВЕННОГО К ИМПОРТНОМУ

Насыщение местного рынка за истекшие десять лет практически состоялось. По закону физическое лицо имеет право на хранение, ношение, применение максимум пяти единиц гладкого охотничьего оружия, пяти –

нарезного и столько же – оружия самообороны. Всего пятнадцать штук. В Иркутске есть люди, которые достигли разрешенного государством лимита и принялись за смену своего арсенала. Правда, имеется и другой путь: получение лицензии на коллекционирование оружия, которая позволяет иметь до 50 стволов. В настоящее время ее обладателями являются уже несколько жителей областного центра. Все чаще среди покупателей встречаются те, кто пришел за очередной оружейной мечтой, то есть третьим или четвертым стволом, и значительно реже – те, кто приобретает свое первое ружье.

В течение последних четырех лет спрос меняется в сторону более качественного, дорогого оружия. И это характерно не только для иркутян. В столицу Приангарья приезжают охотники из Тулуна, Жигалово, других городов области, а также из Якутии, Бурятии, Читинской области. Они покупают оружие за пятьдесят-шестьдесят тысяч рублей и делают заказы на аналогичное для своих друзей или коллег. Поскольку на их «малой» родине выбор оружия еще не столь широк, а стоимость из-за незначительной конкуренции выше.

– Хитом продаж последние пару лет остается финская винтовка Tikka стоимостью от 37 тысяч рублей, – отмечает Вячеслав Скулин. – Пользуется все большим спросом Blaser R93. Это топовая винтовка, причем на одну лицензию можно взять оружие под три разных калибра и этим покрыть весь спектр охоты от птицы до крупного зверя (средняя стоимость от 85 тысяч рублей). В разгар охотничьего сезона в нашем магазине в месяц продается по три-четыре единицы этого оружия.

Вообще сезонность очень серьезно сказывается на продажах. Лето – традиционное время затишья.

– В июне-августе охотничий сезон закрыт и наибольшим спросом пользуется оружие самообороны, – говорит Владимир Сенотрусов. – Люди едут на отдых и хотят себя обезопасить, тогда лидером продаж становится резинометалл «Макарыч». А в конце августа с открытием сезона возрастает спрос на охотничье оружие. Из импортного лидером является Benelli: гладкое стоимостью от 50 до 80 тысяч рублей, нарезное – 55–60 тысяч. Из российского традиционно пользуется большим успехом нарезное от «Вятских полей», «Ижмаша».

Помимо все увеличивающегося спроса на западное оружие растет интерес и к импортной оптике, несмотря на ее дороговизну. Российские прицелы покупают либо по инерции, сохраняя веру в отечественное качество, либо из-за недостатка денег. Уже два года иркутяне активно переходят на американскую оптику Leupold. По словам Вячеслава Скулина, в начале 2000-х годов один-два прицела продавались в течение года, теперь же предложение даже элитной линейки обновляется чуть ли не ежемесячно:

– Оптику Zeiss и Swarovski покупают уже при излишке денег, когда важно продемонстрировать престижность оружия и аксессуаров. Продукция этих производителей на 40 процентов дороже американских аналогов.

## ГЛАВНОЕ, ЧТОБЫ КОСТЮМЧИК СИДЕЛ

В Иркутске из-за жесткой конкуренции на оружейном рынке не весь ассортимент приносит ту прибыль, на которую изначально рассчитывает продавец. Поэтому, хотя пока основной доход иркутских магазинов составляет оружие, все больше оружейных фирм делают ставку и на сопутствующие товары, в том числе на экипировку. Качественная одежда, обувь, аксессуары набирают популярность среди охотников.

В данном сегменте рынка российские производители уступают по качеству продукции тем же немцам и финнам, хотя и стоимость российских костюмов гораздо ниже – от шести до восьми тысяч рублей. Для сравнения, финский комплект одежды для охотника, состоящий из восьми предметов, стоит в среднем 15 500 рублей, но есть образцы и за тридцать тысяч. Сейчас иркутскому покупателю предоставляется выбор одежды финских, немецких, французских производителей и даже датской компании F. Engel, разработавшей особую линию одежды Deerhunter с говорящим названием Russskiy, которая учитывает климатические особенности России.

В настоящий момент иркутские магазины оружия развиваются по двум путям. Одни постепенно трансформируются в супермаркеты, ставя себе цель предоставить максимальный ассортимент не только оружия, но и сопутствующих товаров на любой вкус и кошелек. Зайдя туда в деловом костюме, человек может выйти полностью экипированным для охоты, включая оружие, одежду и обувь. Другие магазины делают акцент на сеть небольших торговых точек в разных районах города, включая удаленное Ново-Ленино. Но это, по мнению экспертов, менее эффективный путь. В центре города продажи традиционно выше, чем на окраинах.

## САМООБОРОНА В ФАВОРЕ?

По данным отдела организации лицензионно-разрешительной работы и контроля за частной детективной и

охранной деятельностью ГУВД по Иркутской области, столь яркой динамики увеличения спроса на оружие не прослеживается, скорее наоборот. В 2004 году в органы внутренних дел от граждан поступило 28 456 заявлений на получение лицензии на покупку оружия. Из них на покупку оружия для самообороны – 3829, гладкоствольного – 4036, комбинированного и нарезного – 1312. В 2005 году заявлений было 24 043, из них 4181 – на оружие для самообороны, 1208 – на нарезное и комбинированное, 2418 – на гладкоствольное. А в 2006 году отмечено вообще резкое сокращение количества заявлений до 16 570, приобрести оружие самообороны хотели 3670 граждан. Возможно, это связано с приближением рынка к порогу насыщения.

Хотя продавцы оружия дают несколько иную картину спроса:

– С каждым годом спрос на оружие неуклонно увеличивается, – отмечает Сергей Дудник. – Возможно, из-за криминальной обстановки в стране или из-за упрощения процедуры получения лицензии растет спрос на оружие самообороны. По сравнению с 2004 годом продажи этого вида оружия выросли в три раза.

Уже полтора-два года отмечается угасание интереса к пневматическому оружию. В начале 2000-х годов его раскупали, как горячие пирожки, и для развлекательной стрельбы, и для самообороны, хотя к последнему оно не приспособлено. Привлекала доступность по цене и возможность приобрести без лицензии. В ведущих магазинах Иркутска продажи доходили до пяти единиц в день. К настоящему времени спрос на пневматику удовлетворен. И если она приобретается, то выбор чаще всего делается в пользу дорогостоящих импортных образцов. Кроме того, иркутяне охотно покупают луки и арбалеты, особенно те, которые не являются метательным оружием и не требуют специального разрешения.

## ОТ БАНКИНГА К СПОРТИНГУ

Одной из серьезных проблем, тормозящих развитие стрелковой культуры в городе Иркутске, является отсутствие специально оборудованных мест для спортивной стрельбы. У иркутян нет свободного доступа на стрельбища. Кроме того, нет хороших тиров для граждан. Фактически людям негде пострелять, кроме как в лесу по банкам.

По мнению Владимир Сенотрусова, создание в областном центре клуба для стрелкового отдыха является уже насущной необходимостью:

– У нас пока не получило развитие такое направление как спортинг (стрельба по летящим мишеням, приближенная к охоте). Нет специализированных загородных клубов, где в межсезонье человек, имеющий оружие, мог бы отдохнуть с семьей. Пока дети упражняются в пневматическом тире, а жены общаются в кафе, мужчины могут пострелять из своего охотничьего оружия «по тарелочкам». Такие центры уже успешно действуют в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Улан-Удэ, Якутске, ряде других городов. В Иркутске же все пока на стадии идеи.

Основная сложность – отсутствие инвесторов. Организация подобного загородного центра – это затратная вещь. Нужен большой участок земли для стрельбищ, расположенный в нескольких десятках километров от города. Кроме того, высока стоимость оборудования и создания инфраструктуры для цивилизованного стрелкового отдыха.

Тем не менее эксперты видят перспективы охотничьего бизнеса именно в развитии охотничьего сервиса и создании загородных центров.

АЛЕНА САБИРОВА

Весь номер "Иркутской губернии" можно прочитать здесь: <https://rubabr.com/ig/37.pdf>

Автор: Артур Скальский © Babr24.com ОБЩЕСТВО, ИРКУТСК 6414 30.10.2007, 11:19 268  
URL: <https://babr24.com/?ADE=40772> Bytes: 16002 / 15934 Версия для печати Скачать PDF

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- Телеграм
- Джем
- ВКонтакте
- Одноклассники

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

## НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

---

Телеграм: @babr24\_link\_bot  
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

## ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

---

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

## КОНТАКТЫ

---

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь  
Телеграм: @bur24\_link\_bot  
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова  
Телеграм: @irk24\_link\_bot  
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская  
Телеграм: @kras24\_link\_bot  
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская  
Телеграм: @nsk24\_link\_bot  
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин  
Телеграм: @tomsk24\_link\_bot  
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

## ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

---

Рекламная группа "Экватор"  
Телеграм: @babrobot\_bot  
эл.почта: equatoria@gmail.com

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

---

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)

