



Михаил Дегтярёв

# ATA Arms – СВОИМИ ГЛАЗАМИ

*Так получилось, что до 2011 г. я не удосужился посетить ни одну «русско-туристско-курортную» страну, включая и Турцию с её Анталями, Белеками и пр. И вот, наконец-то, подвернулся случай нарушить мораторий и слетать на один рабочий день в Стамбул для посещения производства оружейной компании ATA Arms по инициативе её петербургского партнёра – фирмы «Левша» (магазин «Оружейный центр»).*

**П**осещение ATA Arms пришлось на понедельник 14 февраля. Причём в исламской Турции в этот день отмечается день рождения Пророка, а не сомнительный и для России романтический праздник, который, в общем-то, должен последовать вслед за католическим Рождеством и Хэллоуином, несмотря на сопротивление торговцев и рестораторов.

Часовая поездка из аэропорта в гостиницу по ночному Стамбулу запомнилась, в первую очередь, скоростью. Наблюдая за цифрами на спидометре (100–140 км/ч), я сначала гадал над установленным ограничением, предполагая, что это 100 или 110 км/ч, но знаки всё расставили на свои места – под лимит «70» и даже «50» никто из участников движения

даже не изображал замедление, а узенькие ворота бесконтактной оплаты с жалкими 30 км/ч на подъезде многие водители преодолевали как будто наперегонки и обязательно с ускорением далеко за сотню. Очевидно, что шутку про трусов, придумавших тормоза, в Турции поймут без пространных пояснений – не забывайте про ремни безопасности...

Утром из отеля меня забрал мой давний знакомый Ильхам Реджебли – директор Target Technologies/Rec Dis Ticaret, являющийся партнёром ATA Arms в том числе и на российском рынке, и через полчаса мы въехали на территорию грандиозной по площади и количеству предприятий одной из многочисленных промышленных зон Стамбула

(IMES) с практически полностью изолированной от города инфраструктурой. Здесь работают сотни производственных фирм самой разной направленности, а их взаимная шаговая доступность естественным образом провоцирует глубокую кооперацию и простое решение вопросов организации питания, транспортировки людей и грузов, хранения сырья, материалов и готовой продукции, обслуживания оборудования и т. п.

Глядя на то, как десятки тысяч людей, собранных в одном месте, работают руками и головой над созданием добавленной стоимости, невольно задумываешься об «инновациях», «модернизациях» и даже, простите, «технопарках» и «нанотехнологиях». Так и хочется поинтересоваться, как зовётся та партия, ответив на призыв которой, турецкие граждане взялись за работу? Но что-то мне подсказывает, что турки обходятся без «руководящей роли» в нашем исполнении, а работники промзоны по своей природе принципиально отличаются от сограждан, продающих солнце и море на курортных побережьях.

Фирму ATA Arms я выделял среди других известных в России турецких производителей оружия задолго до поездки. Тому причиной было и весьма приличное впечатление от ружей, попавших мне в руки, и оценка именитыми участниками мирового рынка оружия, которые заказывают у ATA ружья под своими брендами. В своё время точку в моих сомнениях поставила одна из последних выставок IWA в Нюрнберге, где в «новых» ружьях Smith & Wesson я однозначно опознал газоотводный полуавтомат ATA, как, впрочем, и в одной из моделей Weatherby. Очевидным был «турецкий след» на стенде французской марки Verney-Cailon, да и некоторые, якобы «чистокровные», итальянцы, имеющие прямое сходство со старой газоотводной «береттой», давно не выпускаемой в Италии, выглядели больно подозрительно.

Будучи в Стамбуле, я почти со всем разобрался. Почти, потому что большую часть информации я почерпнул из разговоров с руководством ATA Arms, а это заинтересованная сторона, которая по понятным причинам



*Даже при широком внедрении в производство современных обрабатывающих центров (вверху) от ручной работы по сборке затвора не может уйти ни один производитель оружия (внизу)*



*Все участки промежуточного хранения заполнены тысячами деталей и заготовок - обеспечить ритмичный выпуск 35000 ружей в год непростая задача*



*Пропитка маслом – ручная работа.  
В зависимости от состава пропитки  
можно получить матовую  
или глянцевую поверхности*



*Контроль влажности дерева производится на всех этапах от заготовки до передачи для нанесения покрытия*

склонна преподносить картинку в выгодном для себя свете. Опять же, немножко восточной хитрости в Турции никто не отменял. Однако на меня эти люди произвели впечатление образованных и прагматичных современных бизнесменов-производственников, не перебарщивающих с местным колоритом. Я знаком с партнёрами многих их конкурентов и имею возможность проверять и сопоставлять факты, анализировать их. Поэтому я практически уверен, что если в рассказах АТА Arms и были преувеличения, то незначительные.

Итак, для начала несколько слов об истории АТА Arms. Эта компания является последним детищем легендарной для турецкой оружейной промышленности личности – Джелала Йоллу, ушедшего из жизни в декабре прошлого года. К его заслугам относится изготовление первой турецкой «горизонталки», первого в Турции ружья с вертикальным расположением стволов и первого местного гладкоствольного полуавтомата. Как специалист он был причастен к развитию многих современных больших и малых турецких оружейных предприятий, из которых самым известным долгое время являлся Vursan («Вурсан»). Именно «Вурсан» в 90-е годы своими копиями Benelli стал настолько раздражать «Беретту», что в 1995-96 гг. итальянцы начали переговоры о покупке турецкой фирмы. В это же время «Вурсан» обошёл «Беретту» в египетском тендере, поставив полиции 4000 пистолетов G-16 (клон «Йерихона»/CZ75), а довести переговоры до сделки помешал кризис. В 2000 г. на очередной тендер с непонятным для «Беретты» результатом «Вурсан» вышел уже и с пистолетом, и с помповым ружьём, что заставило итальянцев вернуться за стол переговоров, закончившихся покупкой 51-процентной доли в компании. В 2002 г. Vursan был полностью поглощён «Береттой», реорганизован, дооснащён и теперь мы хорошо знаем это предприятие под названием Stoeger.

Образовавшись в 1996 г., АТА Arms развивалась параллельно с «Вурсаном» и к моменту его окончательной продажи уже имела в своём активе конструкцию самозарядной гладкостволки. На пользу сыновьям Джелала Йоллу, которые сегодня руководят АТА Arms, пошёл опыт работы под крылом «Беретты», на чьём производстве они



*Сверление ствольных заготовок производится парами*



*В метрологической лаборатории контроль размеров осуществляется не только измерительными инструментами, но и с помощью современной опто-электронной установки. В ближайших планах покупка автоматизированного контактного станда*

познакомились с важными секретами крупносерийного производства оружия.

Исходя из этого опыта, выбирались материалы, технологии и конструкции с прицелом на будущую конкуренцию не с местными производителями, а самой «Береттой», чья модель А300 и легла в основу первенца под маркой АТА. На мой взгляд, турки не ошиблись с выбором, и правильно выбранная база позволяет по прошествии пятнадцати лет предлагать охотникам достойную газоотводку. Лучше оно или хуже современных «Беретт»? Ответ прост – ружьё АТА дешевле, и, как бы туркам ни хотелось, с «Береттой» оно никоим образом конкурировать



*Каждый полуавтомат проходит обкатку полуторатысячами циклов на пневмостенде*



*Пайка стволов производится на высокотемпературный серебряный припой*



*Хонингованию подвергается не только внутренний канал ствола, но его внешняя поверхность (на фото)*



*Вручную, специальными красками, в соответствии с эталоном, подкрашиваются мельчайшие швы и стыки на ложах, которые обтягиваются камуфляжными плёнками – товарный вид ружья должен быть безупречным*

не может, удовлетворяя потребность в качественном оружии в более низкой ценовой категории. Тогда как «Беретта», играя в высшей лиге, в хорошем смысле слова вынуждена непрестанно искать новые концепции, экспериментировать с самыми современными (и дорогими) технологиями и материалами в борьбе за «мировое господство».

Кстати, и выпускаемая турками вертикалка в основе своей схожа с «Береттой» S686, но имеет новый (турецкий) неотъемный УСМ, который интересен оригинальным предохранителем, блокирующим спуск при недокрытом затворе и возможностью изменения усилия (1,75 или 2,5 кг) на спусковом крючке. Для этого нужно просто переставить ось спускового крючка, правда, предварительно отделив приклад.

Возвращаясь к вопросу о «конкуренции» с «Береттой», надо понимать, что среди оружия турецкого производства, по заявлению руководства ATA Arms, их газоотводные полуавтоматы являются самыми дорогими и местные конкуренты не переставая предпринимают попытки их копирования. Об этом и история с компанией Smith & Wesson...

Некоторое время назад американцы предприняли попытку вывести на рынок недорогой полуавтомат под своей маркой и их выбор по локализации производства пал на Турцию. Предприимчивые партнёры-посредники привезли в США на испытания несколько ружей ATA,

о чём в самой фирме ATA Arms даже не догадывались. После испытаний на безотказность и надёжность американцы дали согласие на покупку 5000 ружей, поставив жёсткое ограничение по цене в районе \$160. Посредники поторопились «порадовать» фирму ATA упавшим на голову счастьем, но наткнулись на вполне закономерное непонимание, связанное с ценой ниже себестоимости и вообще переговорами за своей спиной. Одним словом – не срослось.

Посредники не растерялись и договорились о размещении заказа на 5000 ружей в небольшой турецкой фирме, которая взялась скопировать продукцию ATA Arms, «вписавшись» в предложенную цену. Вскоре 5000 ружей «псевдо ATA» уехали в Америку, где скандал не замедлил себя ждать – Smith & Wesson забраковал всю партию, вернув её в Турцию. Более того, после столь неудачного «дебюта» Smith & Wesson снял гладкоствольные полуавтоматы из каталогов и с выставок.

Как уже упоминалось выше, и фирма Verney-Carron пользуется турецкими производственными мощностями, заказывая на разных фирмах некоторые модели из своего каталога. Однако только оружие, изготовленное ATA Arms, французы продают под своей полной маркой Verney-Carron, тогда как все остальные «турки» включены в упрощённую серию Vercar.

Фирма Weatherby, перед тем как начать заказывать ружья ATA под своей маркой, выбрала два случайных

ружья со склада и произвела из каждого из них по 6000 выстрелов, причём 80 % - «магнумами»...

На сегодняшний день АТА Arms выпускает три базовых модели гладкоствольных ружей: газоотводный полуавтомат Pegasus, вертикалку SP и инерционный полуавтомат NEO 12 на базе Benelli, выпуск которого начался после истечения срока действия патента на инерционную систему.

АТА не ограничивается копированием итальянских моделей прошлого и позапрошлого поколений, а действительно старается на их базе строить более совершенные с точки зрения сегодняшнего дня ружья, не выходя за пределы бюджетной цены. Это касается, в первую очередь, ассортимента деталей и вариантов отделки, мелких эргономических особенностей, целевых модификаций. К серьёзным отличиям можно причислить то, что в газоотводном полуавтомате применён абсолютно отличный от старой «Беретты» газовый двигатель с двумя сменными поршнями, один из которых хранится в передней части цевья. К приятным мелочам причислим и более простую перестановку кнопки предохранителя «под левшу». В инерционном ружье турецкие конструкторы поработали над узлом «курок – боевая пружина» в части адаптации системы для сверхлёгких зарядов и повышения стабильности работы автоматики при больших углах возвышения. В ближайших амбициозных планах турков даже патентование своей собственной конструкции ствола.

Самое главное, что в работе над нынешними моделями АТА принимают участие специалисты с профильным образованием и опытом работы по конструированию и производству боевого оружия. И работа, соответственно, строится не на интуиции, а на знаниях. Секрет же достаточно низкой конечной цены кроется в умеренном



*Это не цветные чоки, а технологическая оснастка, окрасившаяся при нанесении изображения на стволы*

собственным аппетите владельцев, довольно невысоких, хотя и стабильных, зарплатах, а также желании максимально локализовать производство.

Например, АТА Arms имеет деревообрабатывающий цех, в обороте которого находится около 20 000 заготовок – притом, что годовая программа завода включает в себя около 35 000 ружей, из которых более 90 % поставляется на экспорт. АТА покупает сырые заготовки, самостоятельно осуществляя длительную сушку на воздухе и дополнительную в сушильных шкафах. Деревянные ложки могут покрываться лаком (два слоя после влагозащитной пропитки и трех слоёв грунта), пропитываться маслом (четыре слоя с промежуточными сушками по 24 часа) или обтягиваться специальной камуфляжной или цветной плёнкой. Причём для заготовок «под плёнку»



*Из печи выезжают уже спянные блоки стволов*



Слева направо. Директор завода компании ATA Arms Омар Билгиджли, консультант фирмы, доктор технических наук, профессор Халик Орс, вице-президент компании Фатих Йоплу, президент компании Явуз Йоплу, менеджер по продажам и экспорту Джензиз Нефтчи, директор Target Technologies LLC/Rec Dis Ticaret LTD Ильхам Реджебли



предъявляются особые требования по остаточной влажности и пропитке.

Основным покрытием для стальных и алюминиевых деталей ружей является оксидирование, которое многие ошибочно принимают за краску. Столь глубокого и прочного глянца на алюминиевом сплаве удаётся добиться благодаря применению металла с особыми свойствами. Сплав марки AL7012-T6 стоит дороже распространённой в оружейной промышленности марки AL7075-T6, но на порядок лучше «впитывает» и держит оксидную плёнку, а также горячую эмаль, представленную в широкой цветовой гамме.

Со стволами на АТА мудрят даже больше, чем требуется для оружия экономкласса. Мало того, что шестиметровый пруток для ствольных заготовок завозится из Италии, хотя и турецкая металлургия предлагает нужный стальной сплав (который всё же используется как запасной вариант), так ещё и изготавливаются они не ковкой, а сверлением, которому обычно отдают предпочтение при производстве оружия более высокого класса. Я не уточнял, но думаю, что в данном случае это не надувание щёк, а элементарная экономика, так как ротационно-ковочная машина дороже при покупке и в содержании, тогда как собственные «сверлильные мощности» видимо способны обеспечить фирму заготовками в объёме до 40 000 штук в год.

На ствольном участке заготовки стволов хонингуются не только внутри, но и снаружи (что опять же не обязательно для недорогого оружия), после чего поступают для развёртки патронника на обрабатывающие центры. На современных обрабатывающих центрах изготавливаются практически все детали ружей. Исключения хорошо видны и оправданы разумной достаточностью для заявленного «тиража».

Планки и газовые камеры паяются на серебряный припой при температуре 690°С. Прямо у печи работает мастер, контролирующий качество пайки и тут же устраняющий недостатки. У всех станков и сборочных постов хорошо видны наборы калибров, образцы, измерительные инструменты и приспособления. Контроль качества деталей осуществляется по пооперационной схеме и сотрудниками

своеобразного ОТК, которые имеют право изымать для проверки (и делают это) даже упакованное и готовое к отправке заказчику оружие.

На сборке обращает на себя внимание бережное отношение к уже готовым деталям. Например, все поверхности с финишной отделкой оклеены малярным скотчем, «опасные» углы верстаков прикрыты мягким обоем и т.п.

На безотказности полуавтоматов АТА сказывается и заводская обкатка подвижных частей на специальном стенде, где пневмопривод возвратно-поступательно перемещает затвор 1500 раз за 5 минут, и проверка стрельбой различными патронами.

Для газоотводного ружья предусмотрен отстрел 14 патронами: 2 испытательных с повышенным давлением, 4 с навеской дробы 28 г, 4 – 32 г и 4 «магнума» – 56 г. Для инерционного ружья добавляются 4 патрона с лёгким снаряжением 24 г. Ружья отстреливаются прямо в сборочном цехе, где оборудован пулеприёмник с мощной вытяжной вентиляцией. Экономно, конечно, но канонаду на протяжении дня слышно во всём блоке вплоть до кабинета директора.

В процессе производства через каждые два месяца 50 ружей отбираются для того, чтобы произвести из них в сумме 5000 выстрелов на стенде различными стрелками. Причём после теста, на протяжении которого из каждого образца производится не более 100 выстрелов, эти ружья проходят профилактику с заменой деталей, имеющих следы износа, и поступают в продажу. Несколько ружей вообще работают как бесплатные прокатные для всех клиентов этого стенда. Понятно, что этих испытаний я тоже не видел, но глядя на конечный результат, не похоже, чтобы турки фантазировали, говоря о вероятности отказов для своих полуавтоматов на уровне до 0,3%.

У меня сложилось впечатление, что фирме АТА Arms уже тесно в нескольких арендованных блоках промзоны IMES – существенно расширить производство на имеющихся площадях затруднительно. А повод наращивать производство есть – помимо прочего это и рост продаж ружей АТА в России. Будем надеяться, что, неплохо начав в нашей стране, АТА Arms не разочарует российских охотников и в будущем.