

Николай АЛЕКСЕЕВ
n.alekseev@souzveche.ru

ТЕСТ-ДРАЙВ В СТИЛЕ СПЕЦНАЗА

■ Корреспондент «СВ» проверил в горах белорусские армейские ботинки и узнал много нового об отрасли товаров для военных.

КРУТЫЕ ПЕРЦЫ НОСЯТ БЕРЦЫ

В отпуск! В горы. Любая обувь там после одного сезона выглядит так, будто ее пропустили через мясорубку. А что если попробовать армейские берцы? В интернете увидел яркую рекламу сапог армий стран НАТО. В них все замечательно, кроме цены - пятнадцать тысяч рублей за пару... Тут же предлагали китайские копии за три тысячи. Решил: зачем переплачивать? Курьер приехал быстро и показал натовские аналоги. Сразу насторожил резкий химический запах. При ближайшем рассмотрении стало ясно - продукт мусорный. Горный поход не выдержит, и комфорт на жаре около сорока градусов не обеспечит. Хватит мудрить - надо идти в родной военторг.

Походив по московским магазинам товаров для военных, крайне удивился: здесь правит бал продукция из Беларуси. Ее около половины. Куча интересных моделей с хорошим дизайном. Примерял больше часа, довел продавщицу до белого каления.

Привлекли внимание белорусские «облегченные берцы». Цена - чуть больше трех тысяч рублей. Эту обувь тестировали в пустыне и джунглях. Давали ребятам из Французского иностранного легиона. Отзывы восторженные - на жаре ноги не сгорают, потому что велюр «дышит». Подразделение по борьбе с терроризмом МВД Беларуси «Алмаз» также их нахваливало.

Особенность в том, что это не обычные солдатские сапоги, а гибрид военной и спортивной обуви. Но чужие восторги меня не сильно впечатлили - придется проверять самому.

ИСТОРИЯ УСПЕХА

МОДНИКИ ТАНКОВОГО БИАТЛОНА

■ Как белорусы попали на армейский рынок.

По сравнению с российским рынок Беларуси небольшой, и сюда конкуренты особо не рвутся, поэтому местные производители занимают его львиную долю. Они также предлагают клиентам разные виды военной, охотничьей, туристической одежды и экипировки. В отсутствии большого числа конкурентов эти компании двадцать лет назад довольно быстро вошли на российский рынок, да так там и остались. Сейчас подспорье - то, что в Союзном государстве отсутствует граница и можно спокойно возить товар в регионы РФ.

История успеха началась в середине 1990-х. Тогда в СНГ был разгар всевозможных локальных конфликтов. Офицеры, собираясь в места боевых действий, нередко покупали себе сами некоторые виды снаряжения. Но в то время был дефицит такой продукции. Поэтому, когда появились армейские ботинки, они стали хитом продаж. В августе вся команда, которая приезжала в Россию на Танковый биатлон, была обута именно в эти берцы.



Елена АЛЕКСЕЕВА



Наш корреспондент нашел такие же сапоги, как у белорусского спецназа (на фото слева). В горном походе они выручали не раз.

ПО СКАЛЕ, КАК ПО БУЛЬВАРУ

И вот шагаю по хребту - высота больше трех тысяч метров. Красота! Периодически поглядываю - не развалится ли? Сменки-то нет.

Первое, что понравилось, - ботинки очень легкие, несмотря на немалый размер. Второе - двухслойная подошва, которая наплавлялась новым методом прямо на ботинок. Отодрать сложно. Нижний слой с жестким рисунком, верхний - мягкий и пружинистый. Острые камни просто не чувствовались, а протектор много раз уберегал от скатывания по склону. Кроме того,

широкая подошва спасала от неправильного сгиба в области лодыжки и травм ступни.

Велюр - очень крепкий, можно не бояться колючек, змей и насекомых. В черных сапогах на палящем солнце, конечно, было жарко. Но острого желания снять их не возникало.

Напоследок проверил на бегу по пересеченной местности. Все стерпели. Единственная претензия - к шнуркам. На них собирались колючки. Когда все отодрал - распушились.

Спускался с гор живой, довольный, и при этом выглядел модно. Все спрашивали: где взял?

Для себя открыл лайфхак: военная обувь может быть неплохой альтернативой обычным ботинкам. Это будет дешевле, в магазинах мужская обувь стоит в среднем пять-семь тысяч рублей. Вот только она разваливается через пару сезонов, а берцы - неубиваемые.

Белорусские предприятия, выпускающие берцы, участвовали в гламурном показе Егора Зайцева, сына знаменитого модельера Вячеслава Зайцева. В Москве он представлял коллекцию Patronki - а-ля гражданская война. Егор не прогадал - зрителям понравилось.

ФОТОФАКТ



www.garsing.ru

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА

ЗАМАХНЕМСЯ НА ОБОРОНЗАКАЗ!

■ В сфере военной обуви крупных игроков немного - это российские «Бутекс.ру» и «Фарадей», белорусский Garsing.

На звание союзной марки претендует именно «Бутекс.ру».

- Предприятие, чей головной офис в Москве, работает с Беларусью уже пятнадцать лет, - рассказал представитель компании в Минске Юрий Кульша. - Кожу мы используем российскую и белорусскую.

Это хороший пример кооперации между двумя странами. Продукция продается и в Беларуси, и в России. При этом ее не позиционируют как чисто военную. Нравится она охотникам, рыбакам, тем, кто любит путешествовать.

- Есть проблема, которую необходимо решить в рамках Союзного государства и ЕАЭС, - поделился Юрий Кульша. - Например, мы участвовали в одном из тендеров и нам отказали на том основании, что обувь выпущена в Беларуси. Но если мы союзники, подобных препон быть не должно.

Что касается компании Garsing, то она смогла выиграть несколько тендеров в России, но совсем небольших - на поставку обуви в отдельные спецподразделения. Замахнуться на «глобальный» заказ Минобороны РФ пока не позволяют производственные мощности. В компании не скрывают, что раздумывают о выходе на новый уровень.

В рамках Евразийского экономического союза идут обсуждения, что взаимный доступ к гособоронзаказу нужно открывать полностью. Это дело ближайших лет.

НОВИНКА СЕЗОНА

В очередь - за «Калашниковым»

■ Знаменитый на весь мир производитель автоматов презентовал свою марку одежды.

- Все крупнейшие оружейные компании планеты имеют собственные линейки экипировки. Мы запустили бренд под названием Baikal. Для России - это уникальный опыт, - сказал гендиректор концерна «Калашников» Алексей Криворучко.

Одежда создавалась с применением военных и гражданских технологий. Тестировалась - от Поволжья до Крайнего Севера.