

# **В2В** РЫБАЛКА ОХОТА ТУРИЗМ

бизнес-журнал для профессионалов отрасли

февраль 2010 #161



# Каталог «ЛИДЕРЫ ОТРАСЛИ: РЫБАЛКА, ОХОТА, ТУРИЗМ»

Распространяется среди рыболовных, охотничьих, туристических, спортивных магазинов, а также оптовых и мелкооптовых компаний.

Общий тираж: 10 000 экземпляров.

**УНИКАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ  
РАССКАЗАТЬ О СЕБЕ ВСЕМУ РЫНКУ!**

За дополнительной информацией  
и оформлением заявок на участие  
в каталоге обращайтесь в компанию  
«СпортАкадемРеклама»

Телефон: (495) 411-91-13



Каталог издается под патронатом Министерства спорта, туризма и молодежной политики



Учредитель и издатель журнала  
«B2B Рыбалка Охота Туризм»  
ООО «СпортАкадемРеклама»  
Журнал является приложением к  
журналу «Спорт Магазин».  
Журнал зарегистрирован  
Государственным Комитетом  
Российской Федерации по печати.  
Свидетельство о регистрации  
№019392 от 10.11.1999

Главный редактор:  
Коростелев Антон

Отдел рекламы:  
Ефимчук Анастасия

Дизайн и верстка:  
Матвеев Илья

Адрес редакции:  
Москва, ул.Электrozаводская 24,  
оф.201  
тел.: (495) 411-91-13  
факс: (495) 411-91-13  
e-mail: b2b@sportmagazin.net

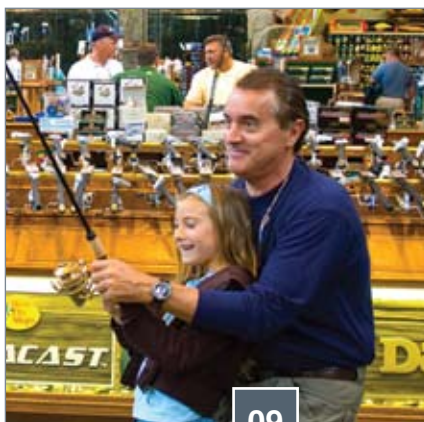
За содержание и достоверность  
рекламных объявлений  
ответственность несут  
рекламодатели. Оставляем за  
собой право редакторской правки  
объявлений. Перепечатка материалов,  
опубликованных в журнале,  
допускается по согласованию с  
редакцией.

Мы будем рады получить от вас любые  
замечания и предложения, чтобы  
сделать наш журнал лучше.

Подписано в печать: 12.02.10  
Отпечатано в типографии  
«Вива-Стар» Москва

Тираж: 10 000 экз.

Распространяется бесплатно



09



26

## [ 04 НОВОСТИ ]

### МАРКЕТИНГ

**06 РЫБОЛОВНЫЙ МАГАЗИН —  
ВЫГОДНЫЙ БИЗНЕС?**

**09 МЕРЧЕНДАЙЗИНГ В  
РЫБОЛОВНОМ МАГАЗИНЕ**

### РЫБАЛКА

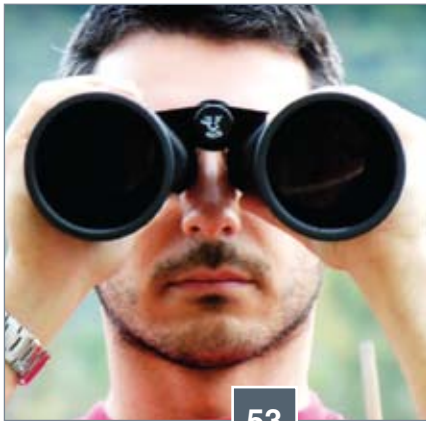
**12 ОБЗОР РЫНКА  
АМЕРИКАНСКИХ  
ПРИМАНОВ**

**16 АЛЕКСЕЙ МЯСЦОВ.  
КАЧЕСТВЕННАЯ ЛЕСКА —  
ОТЛИЧНАЯ РЫБАЛКА!**

**20 РЫНОК РЫБОЛОВНЫХ  
ПРИНАДЛЕЖНОСТЕЙ  
ТЕНДЕНЦИИ  
И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**22 ЛОВИМ ВМЕСТЕ НА  
ДОННУЮ ОСНАСТКУ**

**24 ЭВОЛЮЦИЯ НАЖИВКИ.  
ХРАНИТЬ НЕЛЬЗЯ  
ИСПОРТИТЬ**



53



66



78

26 ОРГАНИЗАЦИЯ ПРУДА  
ДЛЯ ЧАСТНОЙ РЫБАЛКИ

## НОВИНКИ СЕЗОНА

30 КАЧЕСТВЕННЫЕ  
МАТЕРИАЛЫ —  
НАДЕЖНАЯ ЛОДКА

## КАТЕРА | ЛОДКИ

34 НАДУВНЫЕ ЛОДКИ  
ИЗ ТКАНЕЙ ПВХ —  
НАДЕЖНЫЙ АТРИБУТ ДЛЯ  
УСПЕШНОЙ РЫБАЛКИ

36 СПЛАВ ПО РЕКАМ  
ТРЕБУЕТ СПЕЦИАЛЬНОЙ  
ЭКИПИРОВКИ

39 НАДУВНАЯ ЛОДКА  
ДОЛЖНА БЫТЬ  
БЕЗОПАСНОЙ!

40 ЛОДКА-КРЕСЛО —  
НОВАЯ ИДЕЯ В  
КОНСТРУИРОВАНИИ

42 ЛОДОЧКА, ПЛЫВИ...

46 СКУЧАТЬ НЕКОГДА

## [ 48 НОВОСТИ ]

### ОДЕЖДА

50 ЧТО ТАКОЕ ТЕРМОБЕЛЬЕ?

### АКСЕССУАРЫ

53 ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ  
БИНОКЛЕЙ

56 СОЛНЦЕ В ТВОИХ РУКАХ

58 ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ  
АККУМУЛЯТОРНЫЕ  
ФОНАРИ

59 СВЕРХЯРКИЕ ФОНАРИ ДЛЯ  
ОХОТНИКА И РЫБОЛОВА

60 СВЯЗЬ ДЛЯ АКТИВНОГО  
ОТДЫХА

### ОХОТА

64 ЭЛЕКТРОННЫЕ МАНКИ:  
АКЦЕНТ НА ФОНОТЕКУ

66 НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ АТРИБУТ  
ЗИМНЕЙ ОХОТЫ

68 ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК  
ОРУЖЕЙНОЙ АМУНИЦИИ

69 НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ  
WESTERN

71 НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
ОРУЖЕЙНЫХ РЕМНЕЙ

72 РАСЦВЕТКА ПОД  
КАМУФЛЯЖ!

## ТУРИЗМ | ОТДЫХ

74 СЕМЕЙНЫЙ ОТДЫХ  
РОССИЯ ИЛИ  
ЗАРУБЕЖНЫЕ СТРАНЫ?

76 АХТУБА — ОСКОЛОК  
ЛЕГЕНДЫ

### АКСЕССУАРЫ

78 ЛЕГЕНДАРНЫЕ  
НЕПАЛЬСКИЕ НОЖИ

80 ПЯТЬ ГРУПП КУКРИ

## Минприроды займется охотой

Источник: [www.mnr.gov.ru](http://www.mnr.gov.ru)

Правительство подписало постановление, которое касается как минимум 4 миллионов россиян (столько в стране охотников). Теперь эти граждане будут обращаться за лицензиями не в структуры Минсельхоза, а в Минприроды. Министерству природы передается 45 штатных единиц управленческого аппарата из Минсельхоза.

Владимир Путин подписал постановление о передаче функций регулирования в сфере охоты Министерству природных ресурсов и экологии РФ. В первую очередь, этот шаг правительства обещает кадровые «трансферы» среди чиновников от охоты. Так, документ разрешает Минприроды создать для регулиро-

вания охотничьей деятельности специальный департамент. Ему передается 45 штатных единиц управленческого аппарата из Минсельхоза.

Кроме того, за МПР теперь будут числиться ряд сотрудников центрального аппарата и территориальных управлений Россельхознадзора. Правда, пока неясно, будут его сокращенные сотрудники автоматически приняты на новую работу или Минприроды заполнит образовавшиеся вакансии своими силами.

Разговоры о реформе велись давно. Когда 31 декабря 2008 года в МПР передали управление особо охраняемыми природными территориями (ООПТ), сразу же встал вопрос о том, кто будет осуществлять управление охотничьей отраслью

страны. Ведь в советское время охрана животных и охота на них контролировались единым ведомством — Главохотой при Совмине РФ.

Противники же такого слияния утверждали, что нельзя объединять в одном ведомстве охранные и управленческие функции. Тем не менее победили сторонники первого подхода, считающие, что животные — такие же природные ресурсы, как и нефть, газ и золото. Поэтому логично, что ими распоряжается соответствующее министерство. Впрочем, теперь Минприроды сочетает в себе как регулирование хозяйственной деятельности, так и контроль за ней. И это несколько смущает. Однако в самом МПР считают, что они справятся с новыми полномочиями. **22**

## Ввоз импортных сетей запрещен!

Источник: <http://www.tatfish.com/>



Ввоз в Россию импортных сетей с размером ячеей менее 50 миллиметров теперь запрещен. Этот запрет пойдет на пользу фауне России. «В частном порядке туристы и предприниматели ввозят из Китая большое количество рыболовных сетей. В том числе с мелкой ячейей, вплоть до «десятки» — размером всего 10 миллиметров. Мелкоячеистыми сетями вылавливается молодь рыбы, а на горных речках — мелкие ленки, хариусы, таймени.

По словам экологов, кроме мелкоячеистых сетей, соответствующим постановлением Правительства РФ введен запрет и на ввоз в Россию электроудочек и других систем, с помощью которых тоже незаконно добывается рыба. Приспособления с использованием электротока (сделано в КНР) превращают рыбалку в беспощадное истребление обитателей глубин, поэтому подобный закон является первым «ударом» по браконьерству. **22**

## Запрет на рыбалку

Источник: [www.tatfish.com](http://www.tatfish.com)

Администрация Астраханской области намерена ликвидировать любительское и спортивное рыболовство в дельте Волги, куда ежегодно приезжают 300–350 тыс. туристов. В связи с этим Астраханская туристская гильдия обратилась с письмом к президенту России Дмитрию Медведеву.

Администрация Астраханской области предложила внести существенные изменения в Правила рыболовства для Волжско–Каспийского рыбохозяйственного бассейна, утвержденные Федеральным агентством по рыболовству всего год назад, мотивируя это необходимостью сохранения водных биоресурсов. Поправки предусматривают полную ликвидацию любительской и спортивной рыбалки в Волжском предустьевом пространстве, а также за его нижней границей. Территория предполагаемого запрета — это границы авандельты Волги, где сосредоточено 80% участков, предоставленных для любительского и спортивного рыболовства.

В Астраханской области любительской рыбалкой традиционно считают самостоятельную ловлю рыбы «для себя», а спортивной — организованную рыбалку на спиннинг по принципу «поймал—сфотографировался—отпустил». По данным самой же администрации региона каждый год на турбазы в дельту Волги приезжает 300–350 тысяч туристов, кроме того, рыбалкой увлекаются многие местные жители.

Инициатива астраханских властей может быть связана с конкурсом на 20–25-летнюю аренду рыболовных угодий под любительский лов, объявленным Роскомрыболовством в соответствии с законом «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов», который должен был состояться 25 декабря 2009 года, но был отменен по просьбе и руководства области. По мнению издания, администрация области намерена в условиях активного развития туристического бизнеса в дельте Волги распределить рыболовные угодья между своими претендентами, сняв позже запрет на рыбную ловлю в регионе.

Что же касается пресловутой угрозы, якобы нависшей над водными биоресурсами, то опасность ищут не там. Квота на любительский лов рыбы составляет всего 1% от квоты промышленного лова, который ограничивать никто не собирается. Более того, всем хорошо известно, что клиенты волжских турбаз в абсолютном большинстве пойманную рыбу выпускают, как принято в цивилизованных странах, и именно в этом вся суть спортивной рыбалки. Так что, как говорится в письме Астраханской туристской гильдии, инициатива руководства области на самом деле никак не связана с декларируемой целью. **22**



## Рыба в американских реках меняет пол

Источник: <http://rspin.com/>

Исследование, проведенное Геологической службой США, выявило, что почти у каждого пятого окуня самца в американских реках развиваются женские половые клетки. Служба изучила данные за последние годы по 9 речным бассейнам, покрывающим две трети страны, и выяснила, что у 6% из 1500 самцов рыб разных видов постепенно развились женские черты. Причем, чаще всего феминизируются — большеротый и малоротый окуни, оба принадлежат к семейству черных окуней.

Единственная из исследованных рек, где у самцов не было замечено никаких отклонений — это Юкон на Аляске. А наибольший уровень феминизации рыб замечен на юго-востоке, особенно в бассейне реки Пи-Ди, что в обеих Каролинах, где 10 из 11 выловленных окуней были интерсексами. На некоторых отдельных участках Ямпы (штат Колорадо) и Миссисипи (штат Миннесота) оказались феминизированными почти 70% малоротых окуней.

Ихтиологи предполагают, что феминизацию рыб вызывают различные гормональные препараты, моющие средства и пестициды, которые попадают в реки вместе со сточными водами. Самую большую опасность представляют эстрогены, которые содержатся в женских противозачаточных гормональных препаратах. Эстрогены препятствуют действию мужских гормонов, и у рыб постепенно изменяется пол. **Б2Б**

## Принято историческое решение о запрете охоты на бельков

Источник: [www.mnr.gov.ru](http://www.mnr.gov.ru)

Приняты подготовленные Минприроды России совместно с Росрыболовством «Правила рыболовства для Северного рыбохозяйственного бассейна», в которых предусмотрен полный запрет на добычу белька (детеныша гренландского тюленя в возрасте до 1 месяца) и самого гренландского тюленя на всей акватории Белого моря. В промышленных целях также полностью запрещена охота на всех млекопитающих в Северном рыбохозяйственном бассейне.

На протяжении последних 10 лет популяция гренландского тюленя в России существенно снижается. Сейчас она составляет около 200 тысяч голов, тогда как в конце 90-х годов она составляла выше 300 тысяч. Основных причин две — охота и таяние льдов. Ежегодно в России разрешалось добывать 35 тысяч детенышей тюленя.

По результатам первой учетной съемки, выполненной в 1928 г., численность беломорской популяции гренландского тюленя оценивалась в 3–3,5 млн голов. К середине 1950-х годов численность этой популяции снизилась до 1,0–1,5 млн голов, в то время как во всем ареале численность гренландского тюленя достигала 7 млн голов. К середине 1960 годов в результате интенсивного промысла общая численность тюленей в ареале обитания снизилась до 2,5 млн. голов, а в Белом море — до 500 тыс. голов.

В последние 3–4 года явно обозначилась тенденция к уменьшению численности беломорской популяции гренландского тюленя. По экспертным оценкам, численность детенышей гренландского тюленя сегодня составляет около 120 тыс. голов, в 2008 г. — 109–123 тыс. голов, т.е. около 1/3 той численности, которая была характерна для стабильной популяции конца 1990 годов.

Современная международная ситуация характеризуется почти единодушным осуждением зверобойного промысла, прежде всего бельков. Наиболее решительно и последовательно против такого промысла выступают Германия, Великобритания, Франция и другие страны-члены Евросоюза. В поддержку промысла выступают только Дания (Гренландия), а также Канада.

Как отметил Министр природных ресурсов и экологии РФ Юрий Трутнев, следующим шагом Минприроды России станет внесение изменений в документ с целью запрета добычи хохлушки (линяющий детеныш тюленя) и серки (детеныш тюленя возрастом до года). Таким образом, Российская Федерация полностью запретит один из самых негуманных видов охоты в мире, который запрещен в подавляющем большинстве развитых стран. **Б2Б**

## Бурятия: прошел конкурс на аренду рыбных мест

Источник: <http://rspin.com/>

Улан-Удэ подведены итоги первого в истории Байкальского региона конкурса на право пользования участками побережья для ведения бизнеса по организации любительского рыболовства

По Бурятии на конкурс было выставлено тринадцать лотов — рыбопромысловых участков в Кабанском, Прибайкальском, Баргузинском, Северобайкальском, Иволгинском и Селенгинском (озеро Гусиное) районах. Наибольший интерес вызвали, как легко догадаться, участки, расположенные на Байкале.

Некоторые заявки не были допущены к конкурсу по причине нарушений или оказались сняты самими участниками. В итоге победители были определены по восьми участкам. С ними в настоящее время подписываются договоры. Как отмечают в отделе рационального использования, воспроизводства и рыбохозяйственной

деятельности Ангаро-Байкальского ТУ Росрыболовства, 62% результат можно расценивать как хороший старт для этого необычного направления в рыболовной сфере.

Напомним, для того чтобы заняться рыбалкой на рыбопромысловом участке, отданном фирме, рыболов-любитель должен будет подписать с ней небольшой договор, называемый путевкой, и заплатить деньги. В путевке будет указано количество рыбы, которое он может выловить, с разбивкой по видам (в рамках квоты, выделенной министерством сельского хозяйства Бурятии конкретной фирме).

Предполагается, что фирма — организатор любительской (спортивной) ловли будет обеспечивать рыбаков комфортные условия для рыбалки: предоставит орудия ловли, лодки-катера, столы, стулья, скамеечки, домики

для отдыха, стоянку с кострищем и т. д. Какие конкретно удобства получат рыбаки, каждая фирма определит самостоятельно.

В Иркутской области, также относящейся к Ангаро-Байкальскому территориальному управлению, пользователи получили пять участков для организации любительского рыболовства. В Забайкальском крае — два.

В Бурятии пока ни одна фирма еще не начала принимать на своем участке рыбаков. Для этого надо не только победить в конкурсе, но также получить квоту на добычу рыбы и окончательное разрешение нашего филиала Росрыболовства.

Участки, которые не нашли пользователей с первого раза, в течение шести месяцев будут выставлены на второй конкурс. А в пользование участки предоставляют на двадцать лет. Если фирма нарушит договор, то его могут расторгнуть. **Б2Б**



# Рыболовный магазин — выгодный бизнес?

Бизнес-план рыболовного магазина должен основываться на расширении ассортимента товаров, связанных с рыбной ловлей.

Иногда такие товары продаются в магазинах спорттоваров. Можно, конечно, для удобства доведения товара до потребителя причислить рыбалку к спорту. Но интерьер и обслуживание именно специализированного рыболовного магазина можно организовать таким образом, чтобы, зайдя за конкретным определенным товаром, будь то леска или блесны, покупатель ушел и с задуманными покупками, и с массой других товаров. Как это сделать, нужно продумать, разрабатывая бизнес-план магазина.

**М**ногое зависит от персонала рыболовного магазина. Безучастные и неразговорчивые продавцы никак не способствуют тому, чтобы успешно выполнялся бизнес-план. Удачным бывает объединение специализированного магазина с клубом, где собираются любители данного вида времяпровождения.

Стартовый уровень более-менее приемлемых точек — это рыболовные отделы в магазинах, которые некогда относились к сети спорт-культурторга. В Екатеринбурге, мы уже про них совсем забыли, но вот для рыболовов провинции они до сих пор существуют и дают, зачастую, единственную возможность приобрести пристойную удочку или катушку.

Следующая ступень — это уже чисто рыболовные магазины широкого профиля, где нет узкой специализации по фирмам-производителям и держателям торговых марок. Здесь многое зависит от грамотной ассортиментной и ценовой политики их руководства.

Магазины, в которых преобладают снасти от какой-то одной оптовой фирмы, занимают еще более высокую строчку в «рейтинге благонадежности». Такие торговые точки являются как бы лицом фирмы, и в них про-фильные снасти предлагаются, как правило, и по наиболее приемлемым ценам, и со всеми положенными гарантиями.

Отдельная категория — это «конгломераты» рыболовных магазинов, собранных чаще всего под одной крышей. На Урале таких центров пока два или три, но у них однозначно есть перспектива. Для их посетителей подобные супермаркеты привлекательны еще и тем, что входящие в них

Текст: Андрей КУЛИКОВ, маркетолог-аналитик



магазины, вынуждены бороться за клиента, поэтому вопрос цены и качества здесь решается в пользу покупателя.

Рыболовные снасти — это не хлеб, не водка и не бензин. Их больше покупают, когда у народа остаются деньги после покупки товаров первой необходимости. А потому текущие показатели нашего рыболовного рынка отражают общее положение дел в России не хуже, чем индекс Доу–Джонса — деловую активность в США. Много покупают снастей — в стране все в порядке, мало — есть проблемы. За последние годы бывало всякое — и провал после дефолта, и два пика продаж — до и пару лет спустя. Глобальный экономический кризис 2009 года тоже наложил существенный отпечаток на развитие рыболовного бизнеса. Количество покупателей значительно снизилось. Помимо текущей покупательной способности населения, свое влияние здесь оказывают еще несколько факторов, в том числе и внешних. Самый весомый из них, таков. Если человек может позволить себе, накопив конкретную сумму денег, купить спиннинг, скажем, за двести долларов, какого у него прежде и близко не было, то следующий, примерно такой, он купит ни через месяц и ни через два, а года через три. В основном, ведь люди рыбу ловят, а не снасти коллекционируют. Отсюда и некоторый спад продаж, особенно по спиннингам средне–дорогого класса.

Есть, впрочем, тому и другое объяснение, и здесь причины надо искать не в нашей стране. На мировом рынке рыболовных снастей известно порядка нескольких сотен брендов и торговых марок. Реальных же производителей в несколько раз меньше. Но суть даже не в этом. Просто по некоторым позициям, например, по приманкам — наладить производство предельно просто, их можно делать на вполне достойном уровне. Но другие позиции уже требуют более или менее серьезной технической и технологической базы.

Под этими «другими позициями» понимаются, в первую очередь, удилища и катушки. То и другое, как мы все понимаем, одинаково важно для спиннинговой снасти, но вот с точки зрения удилищных и катушечных программ, представленных сейчас на рынке, картина получается очень даже не равнозначная. Если сказать коротко, по удилищам выбор гораздо богаче, чем по катушкам, и на такой дисбаланс трудно не обратить внимание.

В чем здесь первопричина? А вот в чем. Число реальных производителей удилищ существенно выше, чем число реальных производителей катушек. Причем, что характерно именно для текущего периода, уровень качества спиннинговых удилищ, выпускаемых недорогими производителями, очень заметно вырос. Если, к примеру, ограничить себя суммой в 100\$, то сейчас за эти деньги можно купить удилище с такими свойствами, которые еще лет пять назад можно было ожидать только от раза в два–три, более дорогих спиннингов.

Итак, о чем все это говорит? А о том, во–первых, что покупатели сейчас имеют огромный выбор спиннинговых удилищ самого разного плана и уровня цен. Во–вторых, рынок снастей в этом секторе близок к насыщению. Это однозначно хорошо для потребителя и не очень — для коммерсанта. Конкуренция очень высокая, причем во всех ценовых диапазонах.

А вот со спиннинговыми катушками — все, можно сказать, наоборот. По моему мнению, рынок товаров для рыбалки на сегодняшний день все еще отстает в своем развитии от других рынков. Хотя, безусловно, есть свои положительные

**Новая серия поверхностных приманок «МЫШАРА»**

С этой приманкой трофей ГАРАНТИРОВАН!!!

ООО «ФАВОРИТ»  
г. Красноярск

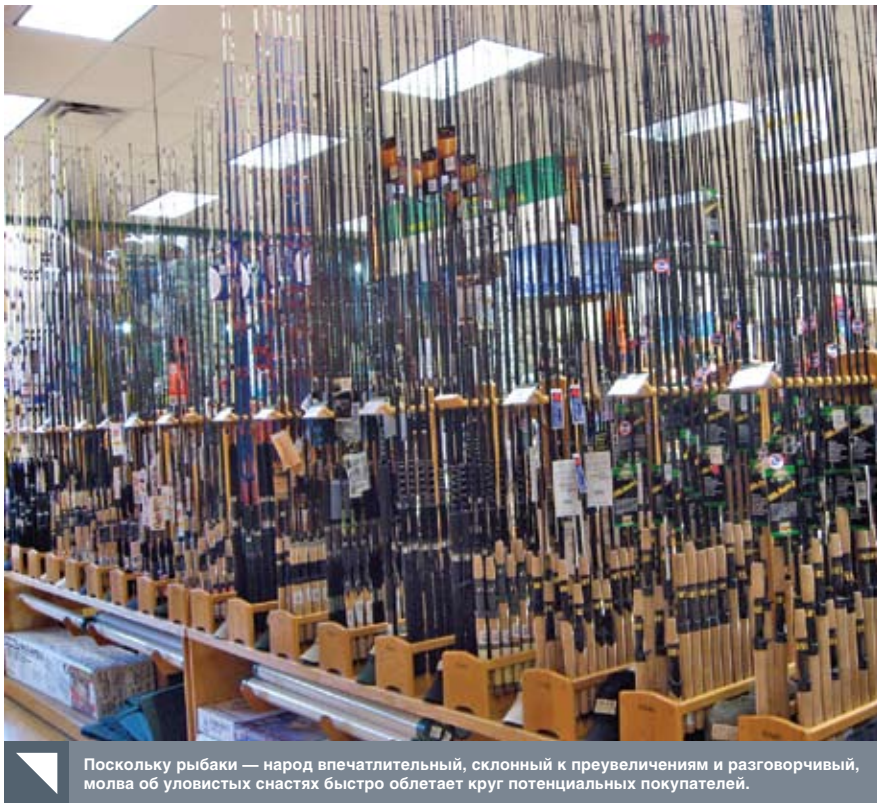
[www.namusha.ru](http://www.namusha.ru) [povodok2007@mail.ru](mailto:povodok2007@mail.ru)  
8(391)2405951 8-902-941-73-32

ОЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

**"ХОК"** ПРЕДЛАГАЕТ ОПТОМ ТОВАРЫ ВЕНГЕРСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

- Спортивные и любительские поплавки из Бальса
- Мягкий высококачественный свинец для огрузки поплавков
- Широкий ассортимент грузил, кормушек и аксессуаров для донной ловли
- Рыболовные ящики и коробочки для наживок

606010, Россия, Нижегородская обл.  
г. Дзержинск, ул. Суворова, 43, оф. 12  
тел./факс: 8 (8313) 26-31-38, с 9.00 до 17.00  
e-mail: [hokdzer@mail.ru](mailto:hokdzer@mail.ru), [www.xok.land.ru](http://www.xok.land.ru)



Поскольку рыбаки — народ впечатлительный, склонный к преувеличениям и разговорчивый, молва об уловистых снастях быстро облетает круг потенциальных покупателей.

тенденции. В свое время крупные поставщики-импортеры, совместив функции оптовых и розничных продавцов, не позволили вырасти мелким и средним оптовым компаниям. Это, в свою очередь, затормозило развитие розницы и ограничило сбытовые возможности самих импортеров.

Осознав бесперспективность подобной организации рынка, крупные поставщики начиная с 2000 года начали сворачивать собственные розничные точки и сосредоточились на оптовых продажах и производстве. Это позволило породить оптовое звено и по некоторым видам товара предложить цены, способные конкурировать с ценами челноков и даже вытеснять их товары с рынка.

Производители рыболовных снастей считают, что в России, с учетом ее природных условий, рыбной ловлей занимаются около 10–15 % населения, а, например, в США, рыбалкой увлекается около 25% граждан.

Древний инстинкт рыбака проявляется не только у мужской части населения, но и у довольно большого числа представительниц прекрасного пола.

Опросы покупателей снастей показали: для того чтобы обновить к сезону свой рыболовный арсенал, среднестатистический любитель тратит от \$100 до \$200. Есть в Рос-

сии и довольно много людей, которые ежегодно выкладывают на модернизацию орудий лова от \$500 до \$1000, не говоря уже о наиболее азартных представителях рыбацкой элиты.

Анализ ассортимента показывает, что российский рынок рыболовных снастей на 75% состоит из импортных товаров, предложение которых ежегодно растет, хотя данными официальной статистики эти визуальные наблюдения не подтверждаются.

По данным Госкомстата, в прошлом году в Россию было ввезено рыболовных снастей всего на \$522 тыс., что на \$141 тыс. меньше, чем, допустим, в 2005 году.

Товары для рыбной ловли операторы разделяют на три группы:

- основные — удочки, спиннинги, катушки;
- расходные — леска, шнуры, поплавки, крючки, тройники, блесны, прикормка, наживка и т.д.;
- сопутствующие — лодки, одежда и снаряжение, видеокассеты, книги и журналы для рыбаков.

Наиболее емкой, обеспечивающей около 60% оборота в денежном выражении, продавцы считают группу основных товаров, 30% продаж им обеспечивает группа расходных товаров для рыбалки и 10% — вспомогательные товары.

Весь ассортимент рыболовного рынка насчитывает десятки тысяч артикулов. Большую часть ассортимента составляют расходные материалы. По словам операторов, наценка розницы в группе основных и сопутствующих товаров колеблется от 25% до 50%. Товары, относящиеся к группе расходных, реализуются с наценкой не менее 100%.

Всего в России немногим более десятка крупных импортеров, представляющих продукцию известных мировых производителей Германии, Англии, Франции, Италии, США, Японии — Shimano, Balzer, ST.Croix, Shakespeare, Abu Garsia, Daiwa—Cormoran и др.

Продавцы считают, что закрепление марок за определенными игроками могло бы завершить структуризацию российского рыболовного рынка.

Хотя многие российские поставщики имеют статус официальных представителей, эксклюзивные права на продвижение тех или иных марок за ними не закреплены. Многие представляют на рынке продукцию нескольких производителей, что, по мнению операторов, не позволяет качественно продвигать товар и проводить четкую ценовую политику (особенно, если учесть огромное количество ассортиментных позиций).

Большинство владельцев специализированных торговых точек — активные рыбаки, поэтому все дорогостоящие новинки они «тестируют» непосредственно на водоемах, в местах скопления рыбаков, что, по их словам, неплохо стимулирует сбыт. Поскольку рыбаки — народ впечатлительный, склонный к преувеличениям и разговорчивый, молва об уловистых снастях быстро облетает круг потенциальных покупателей.

В качестве рекламносителей рыболовных товаров неплохо зарекомендовали себя специализированные издания, выставки и видеокассеты с записями рыболовных «приключений». Как показывает практика, подробные описания рыболовных снастей, байки, проиллюстрированные фотографиями, и видеоролики, побуждают читателя или зрителя испытать увиденные снасти или способы лова и подстегивают к совершению покупки. По мнению продавцов, стимулировать продажи могли бы и гарантийные обязательства компании или магазина-продавца, которые пока на российском рынке предоставляются крайне редко. **828**



Текст: Антон КОРОСТЕЛЕВ

## Мерчендайзинг в рыболовном магазине

В розничной торговле кассовая зона по-прежнему остается одним из самых рентабельных мест в любом магазине, в том числе и рыболовном. Тем не менее, в этой «золотой жиле» скрыты многочисленные резервы, которые можно мобилизовать для увеличения оборота.

**П**рикассовая зона — это место, где совершается множество импульсных покупок. Задача размещения товаров в рыболовном магазине как раз и состоит в том, чтобы повлиять на решение рыбака сделать соответствующую покупку.

Находясь в очереди в рыболовном магазине, покупатель имеет достаточно времени, для того чтобы внимательно изучить продукцию на стойках, а главное, на витринах в пределах кассовой зоны. Маркетинговые исследования подтверждают, что до 2/3 всех решений о покупке потребители принимают, стоя перед прилавком. Более того, даже если покупка определенного товара предварительно запланирована (а таких, соответственно, более трети) 7 из каждых 10 покупателей принимают решение о выборе в пользу той или иной торговой марки в прикассовой зоне. Действительно, рыболовы-любители и профессионалы при посещении специализированного магазина не имеют четкого представления о том, что они будут покупать. Так, зайдя в рыболовный магазин только за наживкой, рыбак параллельно покупает новые блесны, более качественную леску и пр. Соответственно, находясь в очереди, рыбак окидывает взглядом близлежащие пространства магазина с целью обнаружить что-то новое — снасть, приманку и пр, что могло бы приумножить результат завтрашней рыбалки, поэтому в прикассовой зоне должны быть расположены, в первую очередь, новинки сезона и аксессуары: новые модели блесен для отвесного блеснения, мормышек, поплавков, фонариков и др. Особое внимание следует уделить расположению товара на витринах и стойках, потому что, даже при идеальной организации работы кассы, покупатели именно рыболовного магазина задерживаются здесь, в среднем, на некоторое время (5–10 минут), и предлагаемые к продаже рыболовные снасти в их поле зрения находятся сравнительно недолго. Традиционно к товарам импульсивного спроса принято относить рыболовные принадлежности и аксессуары средней ценовой категории. Вообще, товары для рыбной ловли операторы разделяют на три группы: основные, это, как правило, удочки, спиннинги, катушки; расходные (наживка, леска, шнуры, поплавки, крючки, тройники, блесны, прикормка), а также сопутствующие. В эту категорию



Маркетинговые исследования подтверждают, что до 2/3 всех решений о покупке потребитель принимает, стоя перед прилавком. Более того, даже если покупка определенного товара предварительно запланирована (а таких, соответственно, более трети) 7 из каждых 10 покупателей принимают решение о выборе в пользу той или иной торговой марки находясь в прикассовой зоне.

входят — лодки, одежда и снаряжение, видеокассеты, книги и рыболовные журналы. Наиболее емкими, в денежном выражении, продавцы считают группу основных и расходных товаров. В большинстве случаев, в прикассовой зоне размещаются рыболовные товары, которые часто могут изменить все записи в списке «что купить», составленном покупателем заранее. Как правило, при раскладке расходных рыболовных товаров в прикассовой зоне необходимо учитывать, что блесны, леску, наживку и прокорм следует размещать значительно ниже уровня глаз — на прилавке под стеклом, просматриваемые со всех углов, чтобы покупатели могли полностью изучить мельчайшие детали мормышек и крючков, соответственно, если разместить подобные товары на стойке за спиной продавца-кассира, то продажи данной категории товаров резко сократятся. Еще один небольшой совет — приманки необходимо размещать таким образом, чтобы на них всегда падал свет, так как большинство моделей современных блесен ценны как раз благодаря особым переливам цвета и яркой окраске. Такую важную часть основной группы товаров для рыбалки, как спиннинги, удилища и пр., следует размещать в рыболовном магазине соответствующим образом, в зависимости от стоимости товара. Первыми необходимо размещать удилища и спиннинги с более высокой стоимостью, а уже за ними, менее дорогие, потому что, увидев более дешевый товар, рыбак даже и не остановит взгляд на более дорогостоящей модели. Наиболее ходовой товар, такой как рыболовная насадка,

должен существенно выделяться из других групп рыболовных товаров и быть виден со всех точек магазина, в связи с тем, что очень часто наживка быстро заканчивается и рыбаки вынуждены в поисках нее заходить в другие специализированные магазины. Соответственно, пройдя в магазин, рыбак несколько секунд ищет глазами нужную насадку, и не обнаружив ее с первого взгляда, часто разворачивается и уходит назад. Учитывая тот факт, что психология импульсивной покупки очень чувствительна к ценовым потрясениям, следует избегать резкого повышения цен на расходные рыболовные товары.

Перечислим некоторые функции, которые выполняет прикассовая зона:

- возможность совершить импульсную покупку;
- возможность провести рекламную акцию со скидкой, сезонную распродажу для стоящих, а не пробегающих мимо покупателей;
- мелкий и дорогостоящий расходный товар, такой как спиннинговые приман-

всего предоставляют их бесплатно. Это связано с тем, что компании, торгующие мелкой продукцией в прикассовой зоне, заботятся о выгодном представлении своих лесок, приманок и пр.

Производство стоек для прикассовой зоны — высокотехнологичный процесс сварки тонкой проволоки. Если применяется некачественная сталь, то оборудование очень быстро приходит в негодность. Данное оборудование настолько простое в сборке, что его можно не только сконструировать под необходимый размер прикассовой зоны, но и подобрать дополнительно технические элементы из уже имеющегося в магазине. Другое дело — когда оборудование доделывают из подручных средств, оно смотрится не очень эстетично. Хочется отметить некоторые особенности конструкций прикассовых стоек, помогающие предотвратить кражи. В некоторых моделях диспенсеров предусмотрена закрывающаяся на ночь или на время перерыва, решетка, а в стойках есть специальное устройство, которое при взятии товара издает

**Зайдя в рыболовный магазин только за наживкой, рыбаки часто параллельно покупают новые блесны, более качественную леску и все то, что могло бы приумножить результат будущей рыбалки.**

ки известных брендов, из соображений безопасности находится под присмотром кассира, его трудно украсть в присутствии других покупателей или охраны. Стойки-диспенсеры для прикассовой зоны приобретают, в основном, сами магазины. Но многим крупным сетевым операторам, поставщики чаще

резкий щелчок, что привлекает внимание продавца рыболовного магазина. Важно учитывать расстановку стоек и стеллажей в прикассовой зоне рыболовного магазина. Они должны быть расставлены так, чтобы нигде не перегораживать путь покупателям, которые хотят оплатить свои покупки. Необходимо оставлять проход

между торцами стоек и кассовым узлом. Зона, которая получается в результате этого, важна крайне важна. В зависимости от формата рыболовного магазина она может быть как 1 метр, так и 5–10 м. Конечно, прикассовое оборудование можно покупать по частям: сначала необходимые стеллажи для формирования зоны кассового узла, затем дополнительные секции в виде стоек или паллетов. Изготовление комплекта прикассового оборудования, состоящего из одной стойки-диспенсера и одного накопителя для сигарет, обойдется в 250–300 долларов. При комплексном заказе этих изделий стоимость снизится примерно в 1,5 раза.

Необходимо отметить, что весьма эффективной является и реклама в прикассовой зоне рыболовного магазина. Так как стоя даже в небольшой (2–3 человека) очереди, рыбак наверняка ознакомится с ней. Кроме того, персонал магазина может акцентировать внимание клиентов на определенных рекламных акциях, например, при покупке приманок какой-либо конкретной фирмы, необходимо обязательно буквально в нескольких словах рассказать покупателю о рекламной акции. Однако рекламных материалов не должно быть слишком много. Важно помнить, человек, находящийся в прикассовой зоне рыболовного магазина, уже практически покинул его. Реклама здесь влияет на подсознание покупателей для того, чтобы создать хорошее впечатление от какого-либо конкретного бренда. Некоторые специалисты считают, что бессмысленно широко рекламировать товар, важно лишь психологически настроить человека на то, чтобы он выбрал его в следующий раз. Практика показала, что обилие рекламы в рыболовном магазине не привлекает, а отвлекает внимание покупателя, раздражает его. Учитывая это, магазины стали размещать рекламные плакаты больших размеров в верхней части торцов стеллажей или под потолком магазина. В некоторых специализированных рыболовных магазинах, в нижней торцевой части стойки-диспенсера, появились фирменные рекламные стойки (баннеры) с товарами известных торговых марок (специальные выкладки). Существуют общие аксиомы, исходя из которых можно определить значение кассового узла для любого торгового помещения. Самое главное, что прикассовая зона — основное место, где «отбиваются» деньги любого рыболовного магазина. **БЗ**

## Комментарии экспертов:

Алексей ГЛЫЗИН, продавец рыболовного магазина «Рыболов-спортсмен», Екатеринбург:

— Как показывает моя практика, прикассовая зона весьма результативна. Она приносит солидную часть прибыли. Главным, с моей точки зрения, является грамотная раскладка товаров для рыбалки.

Например, мы всегда стараемся сосредоточить вокруг кассы все разновидности спиннинговых приманок, мормышек, так как наши покупатели, стоя с деньгами в руках, так или иначе, обращают внимание на прилавок, рассматривая многообразие моделей блесен. Очень часто такие покупатели просят показать такой товар поближе, а потом и вовсе покупают его.

Сергей ТУПОЛЕВ, продавец-консультант рыболовного магазина «Пережат», Хабаровск:

— В процессе раскладки продукции, при возможности, мы используем базовые правила мерчендайзинга. Так, мы стараемся группировать нашу продукцию таким образом, чтобы клиентам, посещающим наш магазин, было не сложно самостоятельно найти необходимые товары для рыбалки. Также, мы стараемся выделять новинки среди других рыболовных принадлежностей. Так, для снастей таких брендов, как Sierra, Black Hole, Ryobi, Rapala, Blue Fox, Triada, Fisherman, Spider, Lowe Alpine, Lorgep используются специальные стойки, находящиеся на самом видном месте магазина.

Алексей МЯСЦОВ, генеральный директор ООО «Клинская леска»:

— В крупных рыболовных магазинах с залом самообслуживания наиболее эффективен принцип размещения основных групп рыболовных товаров в разных частях большого торгового зала. Перемещаясь между ними, покупатель встречает на пути множество необязательных, но весьма полезных вещей, спонтанная покупка которых приносит магазину существенную прибыль и рост выручки. Еще больший эффект приносит наличие специальных стенов перед кассой, когда покупатель имеет паузу, чтобы обратить свое внимание на выложенный здесь товар.

В небольших рыболовных магазинах, где каждый квадратный сантиметр на счету, наиболее действенным является компактное выделение группы товаров по специальным ценам, подобранной к сезону. При этом рядом выкладываются более дорогие аналоги без скидки. Продажи такого грамотно подобранного сезонного ассортимента могут составить до 40% от выручки на стыке сезонов года.

Мерчендайзинг — универсальный инструмент, позволяющий не только существенно увеличить продажи, но и сфокусировать внимание покупателя на тех товарах, которые имеют максимальную торговую наценку, продажа которых приводит к увеличению прибыльности магазина. Эффективное применение мерчендайзинга позволяет увеличить продажи до 40%.

Однако специфика розничных продаж рыболовных товаров в том, что не менее 80% покупателей обращаются к продавцу — консультанту и учитывают его мнение. Выручка одного и того же магазина может различаться вдвое — до 100% и сильно зависит от продавца. Поэтому главное — все-таки человек, его квалификация и умение продавать.

В России пока еще мало франчайзинговых рыболовных магазинов, обязанных жестко соблюдать установленные требования. Подавляющее число рыболовных магазинов сами ведут бизнес и сами определяют правила работы. Конкуренция между поставщиками очень высока и они могут только ненавязчиво рекомендовать способы размещения товара для максимальных продаж. Наиболее действенной поддержкой продукта являются фирменные стенды для размещения в магазине и фирменная реклама.

# Обзор рынка американских приманок

Динамика рыночных предложений отвечает возросшим требованиям со стороны профессиональных рыбаков и рыболовов-любителей. На сегодняшний день на мировом рынке рыболовных снастей представлена продукция различных производителей.

В данной статье мы расскажем об основных особенностях приманок трех ведущих американских производителей: «Rebel», «Bomber», «Heddon».

Текст: Николай ШИШКАНОВ, эксперт

## REBEL

Не вдаваясь в историю создания и развития компании «Rebel», можно с уверенностью утверждать, что на сегодняшний день эта фирма выпускает наиболее широкий и разнообразный ассортимент приманок для ловли рыбы.

В последнее время в нашей стране возрос интерес к поверхностным приманкам. И это не случайно, поскольку ловля хищников на поверхности наиболее спортивна и увлекательна.

Прародителем поверхностных приманок считаются попперы серии Pop-R, выпускаемые фирмой «Rebel», представ-



Rebel Pop-R

ленные четырьмя размерами и 16 расцветками. Поппер Chug-R — новинка этого года, выпускается в 10 различных

расцветках, часть из которых имеет отражающую вертикальную искристую вставку. Шарики, помещенные в пластмассовое тело поппера, производят дополнительный шумовой эффект. Кисточка на хвостовом тройнике стабилизирует приманку при проводке.

Другой интересной поверхностной приманкой «Rebel» является запатентованная лягушка «Buzz'n Frog». Вращаю-



Buzz'n Frog

щиеся уже на малых скоростях проводки, задние лапки лягушки практически полностью исключают вероятность зацепиться крючком за растительность, что дает возможность смело забрасывать приманку в самую гущу травы и кувшинок.

Уникальным творением конструктора и дизайнера приманок Джима Гоуннга является серия воблеров «Crawfish»,



Rebel Crawfish

имитирующая плывущего рачка со сложными вместе клешнями. «Rebel» выпускает 5 типоразмеров «Crawfish» с заглублением от 0,6 до 3,0 м, 12 расцветок. Реалистичный облик приманки сделал ее №1 в США при ловле малоротого окуня. В наших широтах такие рачки успели себя зарекомендовать с самой лучшей стороны при ловле окуня и щуки.

Классикой жанра является воблер Shad-R, выпускаемый в вариантах — плавающем (Floater) — 9,3 г, заглубление 2,4 м, и нейтральной плавучести (Suspender) — 10,5 г, заглубление 3,0 м. Длина воблера 7 см, возможны 6 вариантов расцветок. «Rebel» использует удобный и простой способ отличить Floater от Suspender. Глаза первого покрашены в серебристо-белый, а второго — в красный цвет.

Обособленно в ассортименте «Rebel» представлены приманки ультралегкого класса (Ultralights), среди которых можно отметить — лягушку WeeFrog,



Wee Frog

выпускаемую в двух размерах 3,8 см; 2,5 г; заглубление 0,6 м и 5,1 см; 7 гр; заглубление 2 м и четырех расцветках.

Настоящим призывением искусства являются другие представители «Rebel»: Ultralights — это воблеры-кузнечики «Crickhopper». Они выпу-



Rebel Crickhopper

скаются двух размеров 4,1 см — 7 г, заглублиение 0,9 м и 3,8 см — 2,6 г, заглублиение 0,9 м шести расцветок.

Список можно дополнить минивоблерами «Tadfrу» (3,2 см; 1,75 г; заглублиение 0,9 м; 4 расцветки), тонущими гусеницами «Cat'r Crawler» (4,4 см; 2,2 г; 5 расцветок), ныряющими тонущими минивоблерами «Creek Creature» (3,8 см; 3,9 г; 4 расцветки), воблерами «Ghost Minnow» двух исполнений: Floater — 3,8 см; 2,8 г; заглублиение 0,9 м, и Suspender — 3,8 см; 3 г; заглублиение 1,2 м — 2 расцветки, тонущими воблерами — личинками



Tadfrу Color Chart

«Hellgrammite» с резиновыми эластичными лапами (4,45 см; 2,4 г; 4 расцветки).

Воблеры «Windcheater» обеспечивают высокую точность и дальность заброса. Выпускаются в 11 расцветках и двух размерах (15,2 см — 55 г, заглублиение 1,8 м; и 11,4 см — 23 г, заглублиение 1,5 м).

Особое место среди приманок «Rebel» занимают тонущие воблеры «Tracdown Jawbreaker». Они предна-



Jawbreaker

значены для ловли крупных хищников. Эти надежные приманки не боятся проколов и царапин, так как изготовлены из прочного закрыто-ячеистого пенопласта. «Tracdown Jawbreaker» оснащены мощной сквозной арматурой из нержавеющей стали. Передний тройник закреплен на вертлюжке с прочностью около 100 кг. Воблеры выпускаются двух модификаций: цельнокорпусные и составные, двух размеров 17,8 см — 63,5 г и 14 см — 30,5 г и 3 расцветок.

Составные плавающие ныряющие воблеры «Fastrac Minnow» выпускаются двух размеров 14 см — 14 г, заглублиение 1,5–2,1 м, 8 расцветок, 3 из которых, объединены в лососевую серию, благодаря их яркой окраске. Воблеры характеризуются устойчивой игрой при любых скоростях проводки.

Ныряющий воблер «Wally Demon» — идеальная приманка (как следует из названия) для ловли судака. Длина 8,9 см, вес 11 г, за-



Fastrac Minnow

глублиение 2,4–3,0 м, 4 расцветки.

Плавающий ныряющий воблер «Deep Wee-R» заглублиется на 2,4–3,0 м. Вес воблера 10 г, длина 5,1 см. Выпускается в 12 привлекательных расцветках. Одинаковый с ним по длине, воблер «Wee-R» заглублиется на 1,3–1,8 м. Расцветки те же, что и у его более глубоководного собрата.

Отдельное семейство образуют воблеры «Rebel Minnow», включающие как цельнокорпусные, так и составные модели длиной от 3,8 см до 17,8 см и весом, соответственно, от 2,1 г до 41,4 г, заглублиением до 0,6 м. Крупные модели выпускаются в 4, а прочие в 9 расцветках.

Завершают парад приманок «Rebel» воблеры «Spoonbill Minnow», выпускаемые в двух размерах: 14 см — 19,4 г и 11,4 см — 13 г и в 6 расцветках. Воблер длиной 14 см, имеет также составную модификацию весом 21 г с нейтральной плавучестью (suspender). Остальные «Spoonbill Minnow» про-



Spoonbill Minnow

изводятся как в плавающей, так и в индифферентной модификациях. Заглублиение P1oа1ег составляет 2.1–2.7 м, а Suspender — 2.4–3.0 м.

## BOMBER

Продукция компании Bomber более традиционна и в течении последних лет она не претерпела существенных изменений. Серия воблеров Slim Shad объединяет в себе три типоразмера:

BSS 6F длиной 6,35 см, весом 14 г и заглублиением от 3 до 3,6 м; BSS 5F длиной 5,1 см, весом 11,3 г и заглублиением от 1,8 до 2,4 м и BSS 5M, отличающийся от BSS 5F меньшим заглублиением — от 1,2 до 1,8 м.

Как видно, эта серия охватывает основной диапазон рабочих глубин, а вес воблеров позволяет использовать их для заброса на леске 0,22–0,3 мм. Размеры и расцветки Shad обеспечивают им определенную универсальность для ловли различных хищников и, в первую очередь, окуня, лосося, судака и кумжи. Воблеры выпускаются шести расцветок — от натуральной до ярко-лимонной. Slim Shad прошли успешные испытания американских профессиональных экспертов Марка Дэвиса и Зелла Роланда.

Малопопулярные у нас, до недавнего времени, воблеры Fat «А» нашли к концу минувшего сезона многих поклонников. Большой запас плавучести



Fat A

у приманок этой серии по известным причинам расширяет арсенал средств при проводке, особенно в условиях резко переменных глубин и обилии зацепов. Fat «А» включает 4 типоразмера воблеров длиной от 3,2 см до 5,7 см, весом от 1,75 г до 17,5 г и охватывает глубины от 1,2 до 3 м. Поражает обилие расцветок — 15. Все модели характеризуются мощным шумовым эффектом, обеспечиваемым благодаря большому объему тела, внутри которого помещены металлические шарики.

Создатели серии Flat «А» считают воблеры с плоскими боковыми поверхностями и малоамплитудной игрой наи-



Flat A

более подходящими для ловли в условиях прозрачной воды. Плавучесть «флэтов» близка к нейтральной, то

есть, при данном объеме, воблер имеет максимально возможный вес при сохранении плавучести, что обеспечивает большую дальность заброса. Характери-



B14 Pro Long A

стики моделей: B02FA — длина 6,35 см; вес 10,5 г; заглубление от 0,9 до 1,5 м.

Все ранее упомянутые серии воблеров «Bomber», включая Model «A», в американской терминологии принято называть «crankbait», что примерно означает — короткая изогнутая приманка — и распространяется на все воблеры подобной формы. Model «A» отличается от прочих «crankbait» большей подтянутостью формы, подвижностью игры и величиной заглубления. Серия охватывает четыре модели, которые в общей сложности перекрывают вес — от 7 до 14 г, длину — от 4,75 до 6,7 см, заглубление — от 0,9 до 3 м.

Воблеры семейства Long «A» наиболее известны и популярны у нас в стране из всех приманок «Bomber». Они характеризуются «плотной» игрой и дополнительным качанием вокруг продольной оси. Long «A» одинаково



B15 Pro Long A

эффективны как при медленной проводке на поверхности, так и при повышенной скорости троллинга при использовании заглубителей (downrigger). Как и у других моделей, носовая лопасть Long «A» представляет собой единую отливку с телом воблера, что увеличивает ее прочность.

Модели этой серии стоят того, чтобы рассмотреть их по отдельности. Так, внешний вид модели B25A поражает своей внушительностью. Длинная носовая лопасть воблера, являющаяся как бы продолжением его стройного тела, обеспечивает ему погружение на глубину от 3,5 до 4,5 м. B25A считается в Америке замечательной троллинговой

приманкой для ловли крупного судака. Длина воблера 11,4 см, а вес 14 г.

Другим, не менее интересным представителем Long «A» является модель B15A, завоевавшая репутацию «главного в стране судаков». Технические характеристики: длина 11,4 см, вес 10,5 г, заглубление от 0,6 до 0,9 метра. В России этот воблер успешно применяется для ловли щуки.

Составной воблер B15J отличается от своего цельнокорпусного аналога несколько большим заглублением (0,9–1,2 м) и более подвижной игрой, имитирующей раненую рыбку со сломанной спинкой.

Воблеры серии Magnum & Heavy Duty long «A» предназначены для ловли крупных хищников. Так, напри-



Magnum Long A

мер, на воблер B17A (длиной 17,8 см и весом 42 г) пойман самый крупный в мире судак. Серия включает пять моделей, две из которых составные.

Особый интерес для любителей достать рыбу с хорошей глубины представляет модель B26A с погружением до 6 метров. Язык воблера длиной с половину тела этой элегантной, несмотря на грозный внешний вид, приманки.

Отдельно от классических воблеров расположены приманки Bomber Mullet, которые по сути своей являются



Heavy Duty Long A

джеркбейтами, то есть требующими при проводке активного вмешательства спиннингиста. Действительно, классический воблер с геометрией тела, рассчи-

танной на компьютере, покажет в воде устойчивую красивую игру, заложенную в нем конструктивно. Но не более того! «Mullet» же при равномерной проводке будет не потопляем. Чтобы придать ему жизнь, нужно приложить старания.

Помимо широкого ассортимента воблеров, фирма «Bomber» выпускает гамму приманок «Bushwacker», относящихся к категории «spinnerbait», которые стали уже достаточно известными в России.

## HEDDON

Старейшая в мире американская компания по выпуску рыболовных приманок — Heddon, основанная Джеймсом Хеддоном еще в 1894 году, выпускает изделия ориентированные, как на рыболовов любителей, так и на профессионалов.

Несмотря на то, что воблер-демон Wounded Zara Spook «раненое привидение» — новинка 2002 года, он до сих пор не утратил своей привлекательности для



Heddon® Zara Spook

рыбалки. Оснащенный двумя пропеллерами: одним спереди, а другим — в хвостовой части, он простирается в длину на 11 см, весом 13 г, имеет 10 расцветок.

Традиционная Zara Spook — это приманка, о легендарной «собачьей по-



Heddon® Zara Spook

ходке» которой, написано больше, чем о какой-либо другой приманке. Конфигурация Zara Spook защищена регистрационным номером торговой марки США. Длина изделия 11,2 см, вес — 20 г, 30 расцветок. Отсутствие «языка» и «приличный» вес при относительно малых размерах позволяют забрасывать «привидение» на большое расстояние.

О поверхностной приманке Baby Torpedo, Heddon дает такую информа-



цию: аэродинамичная форма в сочетании с балансировкой и весом позволяют рыболову выстреливать «детеныша торпеды» как пулю. Благодаря хвостовой



Heddon Bayou Boogie

вому пропеллеру «торпеды» производит на поверхности дикий шум. Длина — 6,35 см, вес 10,5 г, 23 расцветки.

Характеристики модели Tiny Torpedo (крошечная торпедка) — 4,9 см, 7 г. Конфигурация также защищена желтым номерным ярлыком.

Воблер Bayou Boogie занимает отдельное место среди прочих американских воблеров. Он относится к категории count-down (тонуций), что позволяет использовать его в широком диапазоне глубин. Характеризуется высокой частотой вибрации в двух плоскостях: помимо поперечной игры в горизонтальной плоскости Bayou



Crazy Crawler

Boogie еще аппетитно размахивает своим округлым брюшком вокруг горизонтальной оси. Вес воблера 9,4 г. Малый размер (5,08 см) делает его универсальным для ловли многих видов рыб, в том числе, полухищных (форель) и даже травоядных (голавль). Выпускается в 8 расцветках.

Поверхностная приманка Crazy Crawler «безумный ползун» выпускает-



Moss Boss

ся еще с момента основания фирмы. Откидные крылышки «птенца» создают сильный булькающий эффект. Heddon рекомендует использовать Crazy Crawler

и в ночное время. Вероятно, сибирские таймени с радостью встретят американского пришельца. Длина «ползуна» — 6,09 см, вес — 17,5 г, 6 расцветок.

Незацепляющаяся блесна Moss Boss «хозяин болота» хороша для ловли щуки в условиях обильной водной растительности. Резиновые подвижные нити в хвостовой части блесны дополнительно раздражают хищника. Moss Boss оснащена на-



Hellbender Color Chart

дежной застежкой interlock; выпускается в двух размерах: 7,62 см, 10,5 г и 6,35 см, 7 г, и четырех расцветках.

Составная тонущая приманка Zaga Gossa характеризуется вялой, «клюющей» вниз головой, игрой. При подергивании удильщиком Zaga Gossa рыскает вверх или вниз, влево или вправо. Предлагается в двух размерах: 12,7 см, 10,5 г и 10,16 см, 7 г, и 8 расцветках.

Глубоководный троллинговый воблер Magnum Hellbender (гуляка) позволяет облавливать глубины до 12 метров. Вариант Magnum Hellbender без крючков используется в качестве заглубителя (downrigger) и устанавливается



Sonar

на леске выше блесны или воблера. Длина 13,97 см, вес 24 г, 3 расцветки.

Приманка Sonar, больше известная среди российских рыболовов под названием «цикада», позволяет изменять положение точки крепления ее к леске. Три отверстия на спинке «цикады» дают возможность регулировать глубину проводки и частоту колебаний. Так, переднее отверстие предназначено для

более мелкой проводки и высокочастотной игры, а заднее — для глубокой проводки и более вялой «воблерной» игры. Центральное отверстие идеально для «джиггерной» проводки.

Существуют варианты: Sonar Flash с яркой флексовой наклейкой по бокам и Sonar Rattling с шариком, помещенным во внутреннюю металлическую полость в области глаз приманки.



Big Bud

Воблеры Big Bud «большая крошка» и Coors Lure, скорее всего, можно воспринимать как сувенирные. Их тело цилиндрической формы изготовлено как бы из маленькой пивной банки, в заднем торце которой закреплен колеблющийся лепесток. Воблеры имеют повышенный запас плавучести и предназначены для ловли у самой поверхности.

Следует особо отметить, что качество всех приманок Heddon включая корпус, арматуру, лакокрасочное и галь-



Heddon Coors Lure

ваническое покрытия непревзойденное — было достаточно времени и условий довести дело до совершенства.

На основе модельного ряда всех трех компаний — игроков американского рынка приманок для спиннингов можно судить о тенденциях развития этого рынка. В первую очередь, поражает многообразие приемов, используемых во время рыбалки при помощи приманок. Они, по-прежнему, будут вариативными и наиболее привлекательными сразу же найдут отражение в форме и конфигурации изделий. Модельный ряд будет расширяться и дополнится новой продукцией, отвечающей возросшим требованиям со стороны рыбаков. **328**



## Алексей Мясцов

### Качественная леска — отличная рыбалка!

Монофиламентная леска — это базовая снасть, которая должна быть качественной, доступной по цене, в полном ассортименте, и всегда под рукой. Кажется, что так было всегда, однако первая капроновая мононить была произведена всего полвека назад.

О российском предприятии– производителе рыболовной лески корреспонденту журнала «B2B Рыбалка Охота Туризм» рассказывает его генеральный директор Алексей МЯСЦОВ.

**B2B: «Клинская леска» производится с 1960 года. Как удалось сохранить производство после банкротства Химкомбината «Клинволокно» в 2001 году?**

А.М.: После банкротства цех щетины и лески был выделен в самостоятельное предприятие с независимым производственным циклом. Огромная промплощадка комбината превратилась в технопарк, в основе которого сохранилась инфраструктура подачи воды, пара, электроэнергии. Но самое главное — удалось сохранить уникальный коллектив, имеющий традиции и богатейший технологический опыт выпуска рыболовной Клинской лески.

**B2B: Почему леску под брендом «Клинская» предлагают на рынке сразу несколько фирм, причем у всех разное качество и упаковка?**

А.М.: Во времена плановой экономики комбинат выполнял производственный план, а продукция выгружалась на государственные склады. Дальнейшим распределением «Клинской лески» занимались министерства СССР. Сейчас выясняется, что в условиях дефицита, помимо нас как производителя, расфасовкой товарной «Клинской лески» в розничную упаковку занимались многие предприятия, выпускавшие спортивные товары, местные общества охотников и рыболовов по всей стране. Например, довольно серьезными мощностями по размотке располагал московский завод «Сатурн», который уже свернул производство. Все эти старенькие перемоточные машины еще живы, разползлись по рынку и работают в различных кустарных артелях по размотке лески.

Настоящий бум расфасовка переживала в начале 90-х годов, когда под видом дорогой импортной продукции «Клинская леска» в пестрой упаковке стала заполнять прилавки. Сверхприбыли фальсификаторов импортной лески сопровождалась высокими рисками. Например, в 2001 году в Москве было выявлено крупное предприятие, в течение 3 лет подделывавшее импортную леску в промышленных

масштабах. Однако время, когда можно было безопасно продавать явные подделки, не могло продолжаться долго. На быстрорастущем рыболовном рынке России появилась оригинальная продукция практически всех ведущих мировых марок, а борьба государства с контрафактом на всех направлениях непрерывно ужесточается.

К сожалению, на сегодняшний день единственным всенародно известным и популярным брендом, использование которого позволяет безнаказанно сбывать фальсификат любого качества, является «Клинская леска». Эксперименты показывают, что когда рядом на прилавке лежат одинаковые мотки лески, одна — «Клинская», а другая — «Другая», то соотношение продаж 5 к 1 в пользу «Клинской». Несколько довольно известных фирм еще используют эту ситуацию, хотя их число неуклонно сокращается. Видимо приходит понимание, что ущерб, который они наносят своей репутации, не идет ни в какое сравнение с дополнительной прибылью от торговли подделками. Уверен, что не последнюю роль в этом процессе играет реакция простых рыболовов, которые не хотят мириться с тем, что их держат за легковверных простачков.

**В2В: Ситуация, когда мелкосерийное подпольное производство, разматывающее чужую леску, может конкурировать с производителем полного цикла, противоречит экономической логике. Тем не менее, количество подделок не уменьшается. Как такое возможно?**

А.М.: На сегодняшний день уже все размотчики, специализирующиеся на розничной расфасовке, переживают кризис. Даже те, кто свел свои накладные расходы к минимуму и разматывает леску самостоятельно, в не отапливаемом гараже, не может выдержать конкуренцию с фальсифицированной продукцией из КНР, которая распространяется через уличные и вещевые рынки во многих регионах. После закрытия Черкизовского рынка в Москве, многим оптовикам пришлось объясняться с постоянными покупателями по поводу торговли подделками. Понимание цены китайской продукции наступает, если проверить диаметр и длину лески в мотке. Результат поражает — недостача диаметра и



длины может достигать 50%. Про качество подделок говорить вообще не приходится. К сожалению, маркирован такой фальсификат — «Клинская леска».

**В2В: А как же авторские права на известную торговую марку «Клинская леска», ведь государство должно защищать отечественного производителя?**

А.М.: Торговая марка не была зарегистрирована в бытность СССР, как и многие советские бренды, и не зарегистрирована до сих пор. Мы ведем работу по регистрации торговой марки «Клинская леска» и очень надеемся на успешное завершение этого процесса, поскольку в этом случае, государство встанет на охрану наших прав. В ожидании этого, списки фальсификаторов и мест реализации контрафактной продукции, которые мы сформировали, регулярно пополняются новыми участниками.

**В2В: Считается, что усиление защиты упаковки продукции является эффективным методом борьбы с пиратством, согласны ли вы с этим утверждением?**

А.М.: Да, мы разрабатываем новую упаковку, подделывать которую не выгодно — слишком дорого для не серийного производства. Качественная дорогая упаковка является самым простым способом усложнить процесс подделки. Парадокс ситуации в том, что никто даже не пытается подделывать этикетку, которой маркируется наша продукция с 2005 года. В основном, надписи «Клинская леска» достаточно, чтобы сбывать товар любого качества. У фальсификаторов экономия на упаковке тотальная — вплоть до 10 мотков в одном пакете и этикетки на черно-белом ксероксе.

**В2В: Низкие производственные затраты в Китае дают дополнительные преимущества. Вы не рассматривали возможность размещения собственных заказов на производство лески по клинкой технологии за рубежом?**

А.М.: Нам регулярно поступают подобные предложения, хотя чаще предлагают разматывать чужую готовую леску, причем речь не только о КНР, но и о Японии, Италии, Индонезии, Бразилии. Позиция нашей компании неизменна — мы сами производим и сами отвечаем за качество своей продукции.

**В2В: Ранее характеристики капроновой лески жестко соответствовали ГОСТам СССР. А как контролируется качество выпускаемой продукции сегодня?**

А.М.: Федеральный закон «О техническом регулировании» 2003 года предполагает замену десятков тысяч советских ГОСТов на три сотни технических регламентов. Пока новые регламенты не разработаны, а ГОСТы безнадежно устарели, мы выпускаем леску согласно ТУ, зарегистрированным в установленном порядке. Рыболовная леска не подлежит обязательной сертификации. Наличие собственной лаборатории и многолетний опыт позволяет нам не только самостоятельно контролировать качество собственной продукции, но и сравнивать результаты с леской лучших зарубежных марок.

Но главным критерием качества в современных условиях является реакция рынка. Производитель репутацию зарабатывает годами, а потерять ее можно в один миг. Поэтому мы ввели тотальный контроль качества продукции и рыбаки высоко оценивают нашу леску.



Из истории комбината: Генеральный секретарь Никита Сергеевич Хрущёв и Алексей Николаевич Косыгин знакомятся с производством.

Фото: www.laska.ru

### **В2В: Ваша продукция не нуждается в рекламе или отказ от участия в рыболовных тестах — это сознательная политика компании?**

А.М.: Удивительно, но факт — за последние 5 лет нас ни разу не пригласили участвовать в тестах рыболовной лески. Это, прежде всего, свидетельствует о коммерциализации подобных проектов и их результатов в нашей стране. Поэтому единственным объективным рейтингом, которому мы доверяем, является специальный проект Европейской Ассоциации Продавцов Рыболовных Товаров (ЕФТТА) по тестированию рыболовной лески производителей всего мира. Мы планируем пройти такой тест, когда отработаем технологию выпуска тонких ассортиментов.

### **В2В: Каков сегодня ассортимент предприятия? Есть новинки в модельном ряду?**

А.М.: Ассортиментный ряд состоит из монофиламентной капроновой лески диаметром 0,3/0,4/0,5/0,6/0,7/0,8/0,9/1,0/1,2/1,3/1,5/1,6/2,0/2,2 мм. Длина намотки в моточках для диаметров от 0,3 до 1,0 мм — по 100 метров, а для диаметров от 1,2 до 2,2 — по 50 метров.

Мы не производим «Клинскую леску» на пластмассовых шпулях с 2005 года. Мы никогда не выпускали окрашенную леску. Все пластмассовые «катушечки», все моточки с намоткой «25 метров», вся окрашенная леска, если они маркированы нашей маркой — подделки.

Последней новинкой является «Клинская Океанская®» — новая калиброванная монофиламентная леска для большой рыбы и больших расстояний. Она представлена диаметрами 1,3/1,6/2,0 мм в стометровой размотке. Предназначена

для всех видов снастей, где требуется высокая прочность, большая длина и стабильное качество на всей протяженности лески. Особой популярностью новинка пользуется в регионах, где развита морская рыбалка и где достаточно широкие реки. Кстати, торговая марка «Клинская Океанская®» зарегистрирована.

### **В2В: Чем вызвано Ваше решение отказаться от производства тонких ассортиментов, размотанных на пластмассовых шпулях?**

А.М.: Мы прекратили выпуск в 2005 году. К тонкой монофиламентной леске в современных условиях предъявляются особые требования. Мы возобновим выпуск тонких ассортиментов, когда достигнем 100% результата, сможем предложить продукт мирового уровня. Работа эта ведется активно, наша «Клинская леска» диаметрами 0,17 и 0,22 мм заслуженно носит государственный знак качества СССР с 1975 года.

### **В2В: Как построена и на кого ориентирована сбытовая политика компании?**

А.М.: В основе сбытовой политики лежит принцип: «Мы открыты к сотрудничеству на взаимовыгодной основе». Основная задача нашей компании — обеспечить доступность настоящей «Клинской лески» для каждого рыбака в любом уголке нашей Родины.

### **В2В: Какова география распространения «Клинской лески»?**

А.М.: Мы считаем своим долгом обеспечить своей продукцией российских рыбаков, хотя во всех без исключения республиках, наша марка прекрасно известна и мы регулярно получаем заказы из ближнего зарубежья. Но население

бывшего СССР в два раза превышало население России и прежде чем осваивать соседние рынки, мы планируем увеличивать производственные мощности.

### **В2В: Каков современный психологический портрет покупателя «Клинской лески»? Вы проводили маркетинговые исследования?**

А.М.: Выбирают «Клинскую леску» рыболовы всех возрастов. Как правило, эти люди категорически отвергают часто встречающееся в прессе утверждение, что поплавочная удочка — удел пионеров и пенсионеров.

Подавляющее большинство наших потребителей не воспринимают сумму, потраченную на снасти и амуницию, как критерий их качества, гарантию дополнительных преимуществ в использовании, либо признака собственного превосходства над окружающими.

К сожалению, все меньше рыболовов интересуется реальными потребительскими свойствами рыболовных снастей, увеличивается число тех, кто в своем выборе руководствуется рекламой.

И еще — нам хотелось бы усилить свои позиции среди молодых рыболовов, но пока на рынке такое количество подделок, это просто не имеет смысла.

### **В2В: Чем различается «Клинская леска» образца 1960 и 2010 года? Как за полвека изменилось качество и потребительские характеристики лески?**

А.М.: С момента пуска цеха в 1960 году технология производства лески оставалась практически без изменений и соответствовала стандартам первой половины XX века. В 2005 году была проведена комплексная реконструкция, было запущено новое экструзионное оборудование. Тщательный подбор сырья и отработка технологии позволили создать калиброванную леску, не просто ориентированную на современные рыболовные требования, а соответствующую мировым стандартам. Навсегда ушла в прошлое «стеклянная» некалиброванная прозрачная техническая нить с сильным эффектом памяти.

Современная леска имеет жемчужный оттенок и минимальный эффект памяти. Показатели прочности, растяжения под нагрузкой и эластичности, подобраны оптимальным образом. В основе всех изменений лежит стремление сделать «Клинскую леску» лидером по соотношению цена–качество. **В2В**

# «Клинская леска»

Мировая леска производится в Клину с 1960 года.



## Надежная калиброванная

## Клинская леска®

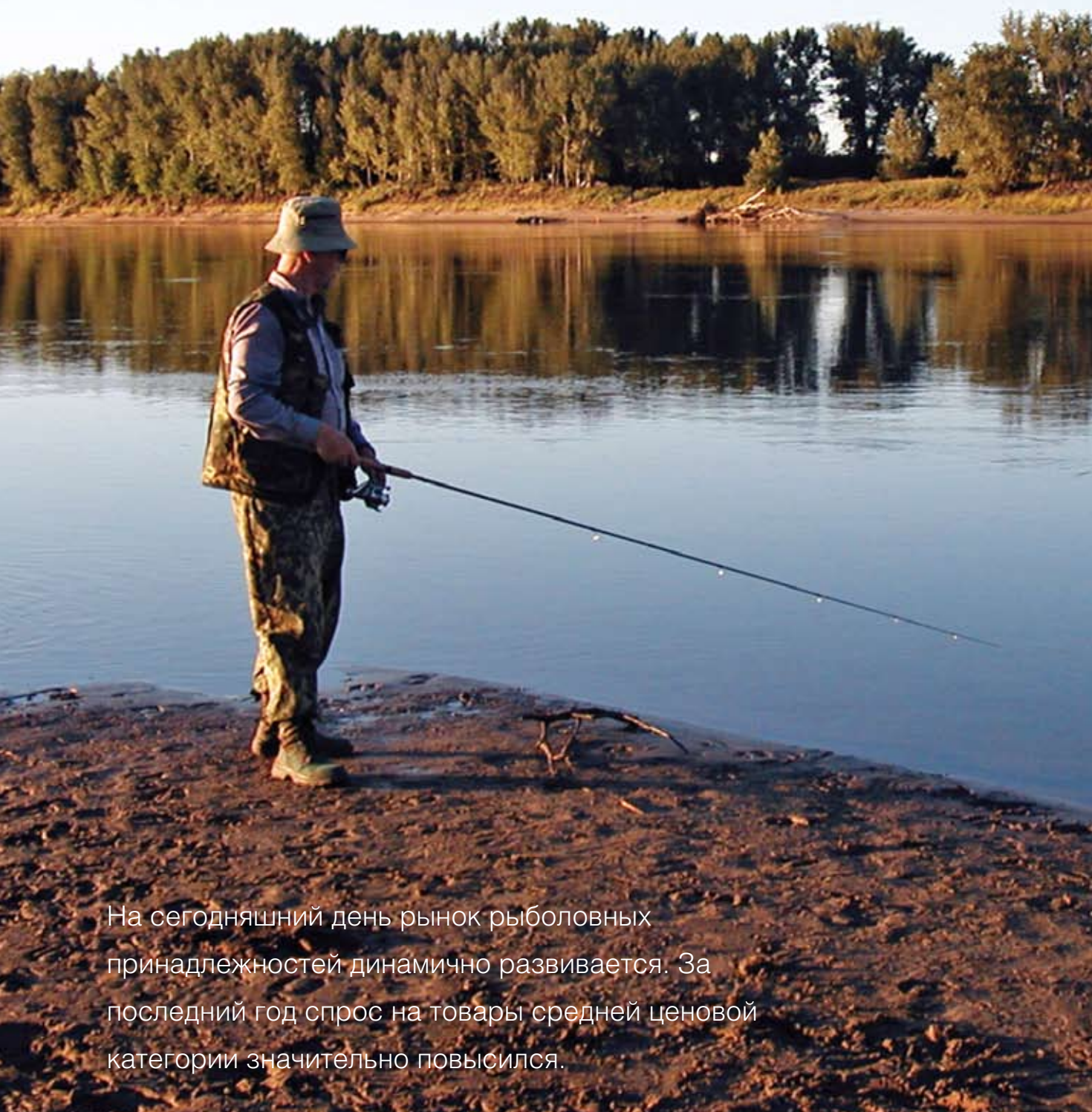
добротно сделана  
для российского климата.  
Большой улов везде, где водится рыба!

Производится в России  
ООО «КЛИНСКАЯ ЛЕСКА»  
Телефон/факс +7(49624)5-52-47.  
[www.klinskaya.com](http://www.klinskaya.com)



# Рынок рыболовных принадлежностей

## Тенденции и перспективы



На сегодняшний день рынок рыболовных принадлежностей динамично развивается. За последний год спрос на товары средней ценовой категории значительно повысился.

О его состоянии, основных тенденциях и перспективах корреспонденту журнала «B2B Рыбалка Охота Туризм» рассказывает **руководитель компании «Cottus» Вячеслав Федорович ТРУФАНОВ.**

**B2B: Расскажите, пожалуйста, о состоянии рынка рыболовных принадлежностей на данный период. Каковы, с вашей точки зрения основные тенденции и перспективы его развития?**

В.Ф.: В связи с глобальным экономическим кризисом, директора всех рыболовных магазинов, даже тех, которые ранее торговали исключительно продукцией премиум класса, стали задумываться о необходимости расширения своего ассортимента, преимущественно продукции среднего ценового сегмента. Исходя из анализа покупательской способности населения, можно сделать вывод, что за последний год спрос на товары средней ценовой категории значительно повысился. Также наметилась тенденция не только к удержанию выручки на заданном уровне, но и росту на 30% в сравнении с 2008 годом, благодаря недорогой, но в то же время не уступающей по качеству многим известным брендам, продукции.

**B2B: Какие новинки рыболовного рынка, представляет ваша компания?**

В.Ф.: К вопросу новинок, в этом году, мы подошли сдержанно, в основном, это «расходники»: всевозможная оснастка для ловли окуня, щуки, леща; а также новая серия композитных удилищ «Stellex» — довольно интересный вариант, как для начинающих рыболовов, так и рыболовов с опытом. Эта серия приобрела характеристики карбоновых удилищ, а из стеклопластиковых, взяла

в себя прочность и неприхотливость в эксплуатации. Но что замечательно в этой серии, за счет себестоимости материала их цена примерно в полтора раза ниже, чем у карбоновых спиннингов. Кроме того у нас есть приятная новость для наших партнеров — в этом году мы снизили свои цены по сравнению с 2009 годом, сокращая свои издержки, и никоим образом не снижая качество нашей продукции.

**B2B: Учитываются ли мнения экспертов при разработке новых моделей рыболовных снастей?**

В.Ф.: Конечно, учитываются. В связи с тем, что наша фирма имеет статус федерального значения, мы продаем товар во все регионы РФ. А способы ловли в конкретных регионах существенно разнятся. Исходя из этого, мы работаем в тесном контакте с экспертами в различных регионах. Постоянно проводится анализ динамики, как российского, так и зарубежного рыболовного рынка. К тому же в штате нашей компании есть несколько экспертов, которые разрабатывают новые модели и передают их на производство, на основании чего, уже изготавливаются опытные образцы, которые затем тестируются, совершенствуются, и при удачном результате поступают в продажу.

**B2B: Расскажите о преимуществах вашего товара. Как его лучше представить в магазине,**



Всевозможная оснастка для ловли окуня, щуки, леща; а также новая серия композитных удилищ «Stellex»

**какую прибыль от данного товара может получить магазин?**

В.Ф.: В плане представления товара на витрине, мы оставляем выбор за руководством магазинов, а со своей стороны, помогаем рекламными материалами, проводим промоакции, обучаем продавцов, т.е. постоянно стимулируем продажи. Но самым главным преимуществом продукции «Cottus» для наших партнеров является возможность при небольших вложениях получать не менее 50% прибыли, в связи с выгодной ценой на наш товар, и тем, что продукция среднего ценового сегмента, с учетом, возросшего на нее спроса, составляет львиную долю продаж любого магазина. Поэтому мы с перспективой смотрим в 2010 год и приглашаем к сотрудничеству новых партнеров. **B2B**



В наличии на складе большой ассортимент ходовых товаров для рыбалки и активного отдыха.

Высокая доходность для оптовиков (большие скидки и отсрочка платежа).

Круглосуточная работа складского комплекса, отгрузка в течение суток после поступления заявки.

Рекламная поддержка партнеров и активное продвижение ТМ «Cottus».

Гарантия на весь ассортимент два года, бесплатное сервисное обслуживание.

**(495)739-61-22 • www.cottus.ru • info@cottus.ru**

# ЛОВИМ ВМЕСТЕ

## НА ДОННУЮ ОСНАСТКУ

«Ловим вместе» — вот жизненная позиция производителя донной оснастки под торговой маркой Deerriver. Продукцию Deerriver отличает комплексный подход к формированию ассортимента, высокое качество материалов, ручная сборка, доступная цена. В данной статье мы познакомим вас с различными линейками оснастки Deerriver, которые удовлетворяют потребности как начинающих рыболовов, так и изысканный вкус профессионалов.

### Универсальная оснастка Карп, Лещ, Плотва

Линейка универсальной донной оснастки «Карп, Лещ, Плотва» включает в себя модели «Лиман 2», «Лиман 3», «Форвард 2», выполненные в различных весах с тремя размерами крючков с антизащипателем и без него. Она ориентирована на широкий круг рыболовов и по праву носит звание «Народной». Основное применение такая оснастка находит в водоемах со слабым течением, либо стоячей водой. Спроектированная профессиональными рыбаками, оснастка имеет простую надежную конструкцию и воплощает в жизнь принцип «Нацепил — Забросил — Поймал». Материалы и комплектующие подобраны так, чтобы исключить излишние затраты, сохраняя надежность и функциональность. Широкий выбор весов кормушки, количества и размера крючков позволяют подобрать снасть под конкретные условия ловли. Технические характеристики: тестированная нагрузка на основной шнур — 16 кг, на поводок — 7 кг (для крючка №8 — 3 кг).



Лиман 2L



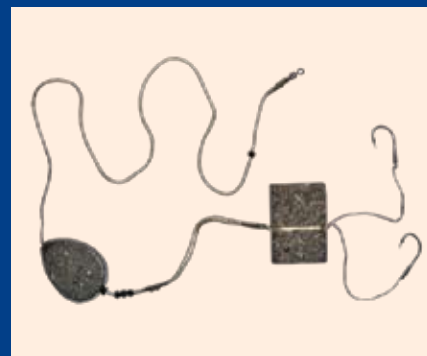
Лиман 3



Форвард 2L

### Макуша – НОВИНКА СЕЗОНА!

Монтаж «Макуша» предназначен для ловли карповых пород рыб. Он оснащен скользящим грузом и приманкой, поэтому полностью готов для рыбалки. Модельный ряд представлен с 2-мя либо 4-мя крючками, что позволяет подобрать оснастку для водоемов со слабо, либо сильно закоряженным дном. «Макуша» — высокочувствительная снасть. Важно отметить, что эта оснастка совершенно не пугает рыбу при поклевке.





## Фидерная оснастка

Для любителей фидерной ловли, которая в последнее время пользуется большой популярностью среди рыболовов, предлагается специальная фидерная оснастка. Она представлена в двух модификациях — «Озеро» и «Река», и эти названия отражают область их применения. Простая надежная конструкция оснастки многократно проверена и одобрена любителями и профессионалами ловли на фидер. Технические характеристики: тестированная нагрузка — 7 кг (для крючка №8 — 3 кг).



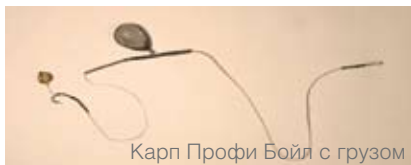
Фидер Озеро с кормушкой



Фидер река

## Волосяная оснастка КАРП Профи

Серия волосяной оснастки «КАРП Профи» ориентирована на тех, кто, совершенствуя свою технику ловли, стремится стать профессионалом и готов побороться с трофейной рыбой, будь то Карп, Сазан или Сом. Оснастка выполнена по классическим канонам и надежно зарекомендовала себя в полевых условиях. В конструкции оснастки используется клипса ручной работы, крючки фирмы GAMA KATSU, поводковый материал SUFIX. Технические характеристики: тестированная нагрузка на основной шнур — 50 кг, на поводок — от 7 до 20 кг, клипса — 250 г силового заброса.

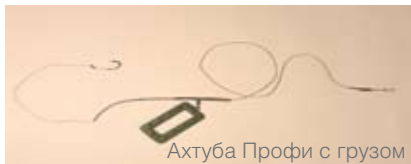


Карп Профи Бойл с грузом

## Речная оснастка АХТУБА Профи

Донная оснастка серии «АХТУБА ПРОФИ» предназначена для ловли крупной рыбы на течении и хорошо известна любителям речной рыбалки.

Два варианта исполнения — с волосяной оснасткой и под насадку червя, ракушечника, — обеспечивают гибкость в подборе снасти под конкретные условия ловли. Клипса ручной работы обеспечивает сохранение оснастки и отстегивание груза в закоряженных местах. Оснастка может быть укомплектована грузом «РАМКА» в четырех весах, что делает снасть полностью готовой к работе. Технические характеристики: тестированная нагрузка на основной шнур — 50 кг, на поводок — от 12 до 25 кг, клипса — 250 г силового заброса.



Ахтуба Профи с грузом

## Комплекующие к донной оснастке

Для творческих любителей рыбалки, кто самостоятельно конструирует и собирает снасть, а также в качестве запасных материалов, предлагаются комплектующие к донной оснастке — сменные поводки и отводы, клипсы до 250 г силового заброса, кормушки и многое другое. Особо стоит выделить широкую линейку крашенных донных грузов, по качеству, не уступающему европейским брендам. Линейка грузов включает формы «Рамка», «Галька», «Торпеда», «Экстра ХЭВ» и др.



Сменные поводки, отводы

# Донная оснастка

в широком ассортименте от производителя



ЛОВИМ ВМЕСТЕ

Универсальная оснастка  
КАРП ЛЕЩ ПЛОТВА

Фидерная оснастка  
РЕКА, ОЗЕРО

Волосяная оснастка  
КАРП Профи

Речная оснастка  
АХТУБА Профи

Карповая оснастка  
МАКУША

Сменные поводки,  
отводы

Кормушки, груза



Сделано в России

Москва

8-903-108-99-09

8-916-591-90-62

bigfish@deepriver.ru

www.deepriver.ru



Текст: Компания «Эко Бейтс»

## Эволюция наживки

### Хранить нельзя испортить

Наконец-то на рынке рыболовных принадлежностей наметился прорыв в области обычной наживки, то есть тех самых «червячков», наличие которых воспринимается многими как само собой разумеющееся. Компания «Эко Бейтс», уже более 10-ти лет работающая в сфере производства живых приманок, стала первой в России организацией такого рода. Выстроив неподалеку от Москвы собственные цеха, где выращивается наживка, «Эко Бейтс» буквально перевела отрасль на цивилизованные рельсы.



Зофобас — личинка гигантского мучного хруща



Восковой червь (личинка восковой моли)



Мучной червь (малый мучной хрущак)

У многих может возникнуть вопрос: что же здесь сложного и инновационного? Как известно, черви растут сами по себе, нужно только создать для них необходимые условия — задача на первый взгляд выглядит элементарной. Однако при более детальном рассмотрении все не так просто. Черви, личинки, насекомые — откуда они берутся? Как развиваются? На каком этапе их жизненного цикла становятся пригодными для использования на рыбалке? И главное — как хранить этот довольно хрупкий и «капризный» живой товар?

Итак, начнем с начала. Основным типом насадок, пользующихся стабильным спросом на рынке, остаются опарыш, дождевые (навозные) черви, зофобас, а также уже упомянутые мучной и восковой червь.

Опарыш является личинкой мухи. В представлении большинства людей эта наживка обладает неприятным запахом и очень быстро окукливается, то есть претерпевает метаморфоз, частично утрачивая свою ценность для рыбаков. Однако современные технологии позволяют избежать и первого, и второго. Разработан целый комплекс специальных мероприятий, избавляющих опарыш от свойственного ему «аромата», который уже не сможет в прямом смысле испортить атмосферу рыболовного магазина. Ну а во избежание окукливания производители рекомендуют использовать специальные условия хранения, соблюдение которых будет несложно. Во-первых, личинки необходимо хранить в холодильнике: это замедлит процессы превращения, позволяя «товару» оставаться пригодным для продажи. Однако специалисты уточняют, что температура здесь должна быть положительной (около +5°C) и не опускаться ниже 2°C. Ну а во-вторых, опарыш следует защищать от резкой смены «климата». К примеру, будучи по несколько раз за день извлеченными из холодильника и надолго выставленными на прилавок, личинки очень быстро окуклятся. При соблюдении этих несложных правил товар может храниться достаточно долгое время: порядка полугода в обычном бытовом холодильнике или год (а то и больше) в специальной вентилируемой камере при вышеуказанной температуре.

Зофобас — личинка гигантского мучного хруща. Здесь возникают те же проблемы, что и в случае с опарышем, за исключением неприятного запаха. Однако хранить эту наживку следует при комнатной температуре (в холодильнике она погибнет) и также оберегать от резкой смены микроклиматических условий — впрочем, последняя рекомендация абсолютно справедлива для любого типа живых насадок.

Мучной червь (малый мучной хрущак) является прекрасной приманкой для «белой» рыбы — плотвы, голавля и т.д. Кроме того, он пользуется спросом и среди владельцев любых на-

секомоядных животных в качестве корма для этих домашних любимцев. При хранении червей следует руководствоваться рекомендациями, данными применительно к опарышам.

Восковой червь (личинка восковой моли) по мнению множества рыболовов во всем мире является лучшим среди насадок животного происхождения. Считается, что он наиболее подходит для ловли лососевых. Хранится так же, как и его мучной собрат.

Как видно из всего сказанного, работа с наживками не является такой уж сложной, однако остается достаточно прибыльной, хотя и в значительной степени подверженной сезонным колебаниям спроса. Однако это явление наблюдается фактически во всех сферах торговли, а длительные сроки хранения живых насадок при соблюдении несложных требований позволяют особо не беспокоиться по поводу сезонности. **B2B**

Производитель лучшего опарыша с отличными характеристиками по размеру и сроку хранения !!! Представлен широкий ассортиментный ряд !!!



Живые Насадки Для Рыбалки

[www.ecobaits.ru](http://www.ecobaits.ru)  
[eco-baits@mail.ru](mailto:eco-baits@mail.ru)

Опт (все города России)  
+7 (962) 968-24-54, факс: +7 (495) 726-52-34, [ecobaits@ecobaits.ru](mailto:ecobaits@ecobaits.ru)  
Опт/розница (Москва)  
+7 (916) 023-19-30, [maggot@ecobaits.ru](mailto:maggot@ecobaits.ru)  
Опт/розница (Москва)  
+7 (965) 416-81-14, [cranleight@ecobaits.ru](mailto:cranleight@ecobaits.ru)

Выгодные условия и гибкая система скидок для оптовиков!

# Организация пруда для частной рыбалки

Организованному лицензионному лову на небольших оборудованных прудах или озерах, как виду бизнеса, не более 6 лет. На сегодняшний день он находится на пике развития. Однако затрудняет развитие этого весьма привлекательного направления законодательный «туман» в сфере рыболовства.



Текст: ООО «Шабровский пруд»



**Н**е совсем ясны условия аренды естественных водоемов и создания искусственных прудов. Но, несмотря на препятствия, в Московской и прилегающих областях, созданы довольно успешные и интересные проекты. Успешность бизнеса подтверждает открытие все новых прудов. Как показывает опыт существующих проектов, основатели рассматривают платную рыбалку как бизнес для души и уверены в долгосрочности своих предприятий. Быстрых денег они не ждут, но делают все возможное, чтобы их водоемы были чисты и полны здоровой рыбы.

Чтобы получить право вести бизнес в рыболовной сфере, прежде всего, необходима лицензия на пользование водными ресурсами. Уполномоченным государственным органом по регулированию рыболовства является Комитет по рыболовству РФ и его региональные отделения. Приобрести лицензию не сложно, однако надо учитывать, что она накладывает определенные обязанности на владельца пруда: очистка берегов, мелиорация, осушение прибрежных болот и заселение водоема рыбой. Государственные органы проверяют соблюдение санитарно-экологических норм с известной периодичностью — 2–3 раза в год.

Есть два пути стать частным предпринимателем в этой области и получить водоем. Первый, самый сложный, — арендовать у государства обычный естественный пруд, очистить его, облагородить и огородить. Основные недостатки: большие расходы и отсутствие гарантий, что на следующий год вам продлят договор. Аренда естественного водоема — нерентабельна, так как затраты на поддержание экосферы сравнимы с затратами на создание собственного искусственного пруда. Например, один предприниматель из Твери готовил свои пруды около 10 лет: расчищал место ветровалом, сжигал траву, выравнивал почву бульдозером, выкапывал корни деревьев экскаватором, сеял траву на откосах. И только после десяти лет непрерывного труда смог заселить водоемы 10 тоннами рыбы.

Таким образом, стартовые вложения напрямую зависят от избранного варианта и многих других параметров — будет ли это просто пруд с карпами или целая досуговая инфраструктура с теплыми коттеджами, летними домиками. Мини-вариант выбирают, как правило, в регионах, где у рыбаков нет возможности платить за вылов осетра или форели по весу.

Пруд окупает себя полностью, но дело это хлопотное. Для организации такого «клевого места» хватит 30 000 долларов. Обычно такие «простые» пруды зарыбляют карпом, недаром их и прозвали «карповниками». Вообще, карп считается неприхотливой рыбой, кормить его можно всякими зерновыми. Однако он теплолюбив (в прохладной воде растет медленнее и ест больше) и не так популярен, как другая рыба. На свои заработанные деньги народ предпочитает иные породы: форель, сома, сига и даже... осетра. Чаще всего рыболовы ездят на такие пруды ради развлечения — только здесь можно поймать крупную и редкую в наших краях форель или ту рыбу, которую по закону круглый год ловить нельзя, например щуку.

Окупаемость проекта зависит от выбранного района, где расположен пруд, не везде проект реализуется успешно. Лучше выбирать место, которое находится недалеко от города, не больше чем в получасе езды. У большинства владельцев небольших прудов дела идут более или менее хорошо.

Хлопоты другого уровня связаны с так называемым макси-вариантом, когда на базе водоема (естественного



Основной поток рыбаков дает «сарафанное радио»: клиент, поймавший хорошую форель, приводит друзей. Поэтому основные инвестиции вкладываются в развитие сервиса. Какие же устанавливать цены на рыбу и ловлю? Главный принцип: цена дневной лицензии должна быть не ниже стоимости пойманной рыбы. Где-то за рыбу берут дополнительные деньги, где-то ставят условием приготовление ее в ресторане. Например, рыбалка по принципу гарантированного клева ориентирована на клиента с доходами выше среднего уровня. На тех, кто любит рыбачить, отдыхать, а ехать за 300 км от работы просто не в состоянии.

или искусственного) создают настоящий рыбацкий аттракцион. Место, где можно не только поймать рыбу, но и отдохнуть душой и телом. Рыбой занимается рыбовод-профессионал, а досуг организует обслуга: повара, официанты, банщики.

Инвестиции отличаются от мини-варианта на порядок: большие суммы уйдут только на подготовку платформы без дополнительной инфраструктуры (на оформление документов, очистку водоема, закупку помпы, зарыбление). Окупится такое предприятие минимум через 2–3 года.

Как же распределяются вложения? На первом месте находится обустройство пруда. Чтобы водоем просуществовал не один год, затраты на полный комплекс необходимых работ должны составлять порядка 50 долларов на 1 м<sup>2</sup>. Небольшой пруд имеет свои преимущества — понадобится гораздо меньше средств, чтобы облагородить водоем, сделать его пригодным для жизни рыб.

Следующий этап — зарыбление. Выбор рыбы зависит от потенциальной клиентуры и, разумеется, от природных условий и средств, которые вы готовы

вложить, чтобы обеспечить своему основному товару хорошие условия для существования и размножения. В такие пруды запускают щуку, форель, судак — рыбу дорогую и привередливую. Поэтому основной штатной единицей рыболовного хозяйства является опытный рыбовод. Осетр и форель содержатся в специальных садках, из которых часть выпускают в пруд, а часть отправляют в ресторан. Выловленную рыбу постоянно учитывают и запасы пополняют. В летние месяцы в сельской местности расход корма существенно снижается: достаточную пищу обеспечивает прикормка, которой, в свою очередь, за дополнительную плату снабжают рыбаков.

Основные затраты рыбного предпринимателя связаны с прикормом и перевозкой рыбы и мальков. Мальков надо привозить примерно два–три раза в месяц. Прикорм приходится покупать чаще.

Перевозят рыбу в специальных рыбозвозках-живорыбницах, альтернатива — 200-литровые баки. Ловля на удочку — далеко не единственный способ извлечения прибыли. Во-первых, рыбу можно разводить на продажу или

подавать в своем же ресторане. В несезонное время, когда наступают холода (любителей подледной и холодной рыбалки много меньше, чем жаждущих отдохнуть летом), можно развивать такие направления, как школа рыбалки, пейнтбольные бои. Соревнования и другие конкурсы — важный инструмент удержания клиентуры. Именно не сезон станет настоящей проверкой для нового предприятия. Кроме того, надо постоянно следить за своим хозяйством, обеспечивать должную охрану, потому что воровство — проблема номер один.

Итак, предприятие может оказывать следующие услуги: непосредственное обслуживание рыбаков, ресторан, зарыбление водоемов, продажа живой рыбы с доставкой до потребителя, кэтеринг, помощь другим хозяйствам при перевозке живой рыбы специальным автотранспортом, если уж вы полностью вложились в инфраструктуру. Есть даже такая экзотическая услуга как дежурство над поплачком.

Для зарыбления частных прудов ежегодно требуется приобретать рыбопосадочный материал — мальков, годовиков или сеголеток, личи-

нок. Количество такого материала от нескольких десятков до тысячи штук, что зависит от кормовой базы и условий в водоеме, его площади.

Прежде чем приступить к выращиванию рыбы, необходимо знать, в каких условиях она будет расти, как приобрести посадочный материал, маршрут его перевозки, правила транспортировки, количество воды, необходимой для перевозки малька. Важны также температура воздуха, количество кислорода, растворенного в воде. Наиболее благоприятная температура воды для теплолюбивых рыб летом 10–12°, весной и осенью — 5–6°. Зимой можно перевозить все виды рыб при температуре воды 1–2°. Воду для перевозки берут из речки, озера или пруда. Температура ее должна быть одинаковой с той, в которой находилась рыба, и туда ее выпускать. Разница не должна превышать 1–2°, в противном случае, температуру необходимо уравнять. Только после этого выпускать рыбу в пруд. Нельзя брать воду из родников, колодцев или водопровода, так как она бедна кислородом. Транспортировать рыбу лучше всего в прохладную погоду рано утром или вечером. При транспортировке днем, надо запастись льдом (не менее 5 кг на 100 л воды). Лед в бочку следует класть только завернутым в мешковину или марлю. Смену воды производить постепенно: из транспортной тары выпускать, одновременно добавляя свежую. При резком изменении температуры воды у рыб нарушается нормальное дыхание, и они могут погибнуть от температурного шока.

Выбор видов рыб для выращивания зависит от многих факторов. Обычно разводят несколько сортов, не являющихся конкурентами в питании. Важно, чтобы каждый вид дополнял друг друга, более полноценно питался, что повысило бы выход рыбопродуктивности пруда. Эффективно сочетание карпа и сазана, серебряного карася и линя. В заростаемых водоемах можно выращивать дополнительно белого амура. Если в прудах имеется сорная рыба (верховодка, плотва, окунь, пескарь), подсаживают щуку.

Расчет зарыбленности осуществляется по специальной формуле:  $A = G \times P \times 100$ . (В–в)р. Где: А — количество посадки рыбы в пруд (в шт.); Г — площадь водоема (га); П — естественная рыбопродук-

тивность (кг/га); В — планируемая масса рыбы осенью (кг/шт.); в — масса посадочного материала (кг/шт.); р — выход рыбы осенью (в % от посадки). В одном пруду можно выращивать мальков и товарную рыбу в соотношении 3:1. На естественную кормовую базу водоема, которая зависит от многих факторов (качества воды, грунтов, наличия биогенных материалов, органических веществ, температуры воды), в пруд можно посадить на 1 га 1,5–3 тысячи мальков и 500–800 годовиков. В ряде водоемов с неблагоприятным кислородным режимом оправдывает себя посадка серебряного карася (60–80 процентов). Зарыбление прудов годовиками следует проводить в апреле, а мальками — в июне–июле. При этом нужно помнить, что при совместном выращивании рыб разных возрастов у них появляется каннибализм, поэтому к годовикам лучше подсаживать подращенных мальков. Если в прудах имеется верховодка, плотва, окунь, пескарь, то подсаживают хищных рыб, которые должны быть по размерам меньше первых.

В качестве подкормки используют остатки хлеба, крошки, различные каши, жмыхи, зерно пшеницы, ячменя, горох, кукурузу, комбикорм.

В среднем на 1 кг прироста нужно расходовать не менее 5–6 кг кормов. В теплый период лета кормить рыбу следует не менее 3 раз в сутки. Корм

неблагоприятна для жизни рыб. Когда реакция воды нейтральна, то pH равно 7; при кислой реакции вода имеет pH меньше 7, щелочной — больше 7.

Для уменьшения кислотности воды в водоемах следует вносить известь или устанавливать на источниках известковые фильтры, известковые мельницы. Для предупреждения образования в водоеме сероводорода надо очищать дно от излишков ила, водной растительности или применять осушение и минерализацию почвы, сжигание растительности, известкование заторфованных участков.

Минеральные вещества — соединения фосфора и азота, а также калийные, кальциевые и другие соли необходимы для развития растительных и животных организмов, обитающих в воде. Соли поступают в водоем с водой, которая, проходя через почву, растворяет находящиеся в ней вещества. При разложении и минерализации илистых отложений дна водоема, а также отмерших водных растений и животных, происходит обогащение воды минеральными веществами. Внесение органических и минеральных удобрений сильно обогащает воду веществами, которые способствуют массовому развитию водорослей, составляющих пищу водных животных.

Железо в воде большинства пресных водоемов обычно находится в виде окисных солей. Поступающая

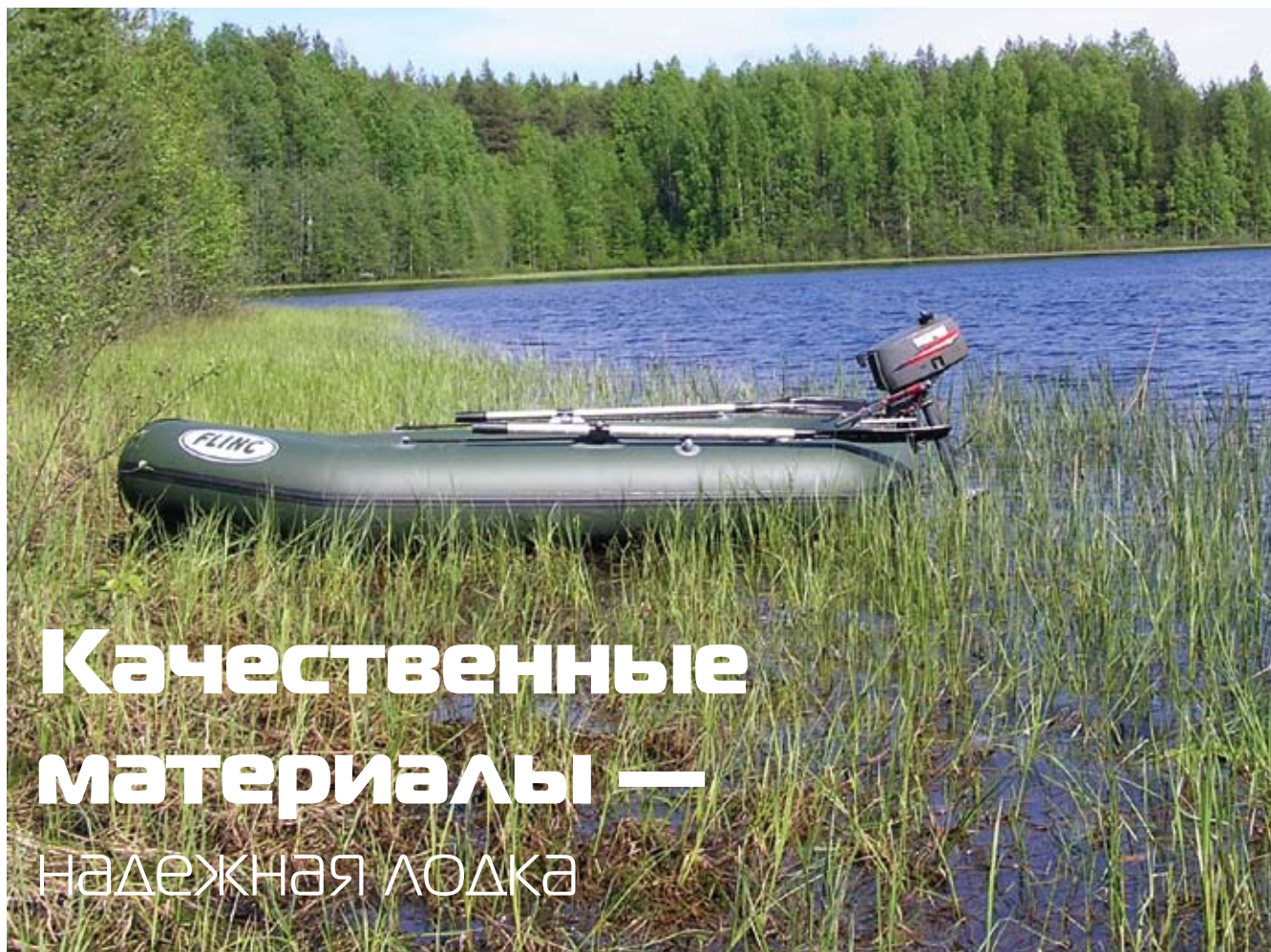
## Прежде чем приступить к выращиванию рыбы, необходимо знать, в каких условиях она будет расти.

кладут в кормушки, которые устраивают в местах с благоприятным кислородным режимом на глубине 0,6–0,8 м.

Для улучшения качества воды рекомендуется периодически в течение лета вносить по воде известь из расчета 100–150 кг/га, равномерно распределяя ее по всем участкам пруда. Из органических удобрений в мелководные участки рекомендуется вносить в весенний и раннелетний периоды перегной из расчета 1 т/га, провяленную растительность — до 3 т/га, птичий помет — 5 ц/га. Важное значение для жизни рыб имеет реакция воды, которая может быть кислой, щелочной и нейтральной. Кислая реакция

в некоторые водоемы ключевая вода, может содержать соли закисного железа, которое при переходе в окисное железо поглощает много кислорода, образуя с водой гидрат окиси железа.

Гидрат окиси железа в виде бурого налета осаждается на жабрах рыб, нарушая дыхание. Особенно вреден для рыбы избыток железа при кислой реакции воды. Но небольшое количество железа (в пределах от 0,5 до 1,0 мг на 1 литр воды) необходимо для жизни растительных и животных организмов. Уменьшение количества железа в воде достигается усиленной аэрацией воды, которая способствует окислению железа и выпадению его в осадок. **28**



# Качественные материалы — надежная лодка

Фото: Компания «FLINC»

Лодки из ПВХ уже давно и надежно вошли в обиход современного охотника и рыбака, вытеснив резиновые, ведь ПВХ более удобен в эксплуатации и практичен. Если сравнить надувные лодки из ПВХ и жесткокорпусные, то и преимущество первых в том, что они не требуют прицепа для перевозки и гаража для хранения, так как в спущенном виде занимают совсем немного места.

Текст: Федор ТЯПКИН

**К**омпания FLINC (торговая марка FLINC) специализируется именно на производстве гребных лодок из ПВХ длиной от 2,4 до 3 м, грузоподъемностью до 220 кг с возможностью установки мотора до 3,5 л.с. Именно такие лодки становятся с каждым днем все популярнее. Они не требуют регистрации в ГИМСе, а с мотором до 5 лс или без него, не требуют наличия специальных прав: надул и «поехал». Хотя ситуации бывают всякие, и вла-

дельцу лучше возить с собой техпаспорт от лодки, где указано, что она имеет грузоподъемность до 225 кг.

Лодки очень компактны, весят от 8 до 18 кг (в зависимости от модели), упакованы в удобную для переноски сумку-рюкзак, который не просто помещается в багажник любого легкового автомобиля, а занимает только треть, а то и четверть его. Такая лодка просто незаменима на утиной охоте, которая чаще всего ведется именно с лодки в одиноч-

ку, ну, в крайнем случае, вдвоем, огромный надувной катамаран тут ни к чему.

Рыбаки также сидят в лодке либо по двое, либо поодиночке, чтобы не мешать друг другу. Охотники обычно предпочитают зеленую расцветку, т.к. она менее заметна для дичи, рыбаки серые, она меньше греется на солнце.

На сегодняшний день выпускаются десять моделей лодок FLINC четырех типоразмеров: 240, 260, 280и 300 см. Наличие в названии буквы «Т» означает,



что лодка имеет съемный транец для установки мотора, например—F280T. Буква «А» — airdeck, означает, что лодка имеет съемную надувную палубу высокого давления, которую также можно использовать как туристический коврик. Лодки без «айрдэка» оснащаются сланями из влагостойкой фанеры с рифленной поверхностью. Наличие буквы «L» (F260L) означает, что лодки оснащены передвижными банками (сидениями)

У многих производителей гребные лодки лишь дополняют модельный ряд. Это связано с экономической частью производства, говоря проще, чем больше лодка, тем большее с нее размер прибыли.

Крылатая фраза: «Как вы лодку называете — так она и поплывет» — давно уже вошла в разговорный язык. Для того, чтобы сделать лодку недостаточно иметь лекала, клей, нож и ткань ПВХ, от того, как она изготовлена, будут зависеть ее «мореходные» качества, прочность. Сейчас можно насчитать не один десяток отечественных и импортных производителей надувных плавсредств с различными характеристиками и уровнем изготавливаемой продукции. Уровень можно поделить на кустарный и производственный.

Однако охотнику и рыбаку далеко не безразлично, кто и в каких условиях изготовил лодку, ведь от этого напрямую зависит не только качество, но и безопасность. Хотелось бы немного рассказать о производстве лодок FLINC.

Продукция изготавливается квалифицированными специалистами, контроль качества происходит не только в ОТК готовой продукции, но и на всех ответственных этапах и после каждой операции, по всей технологической линии.

Все лодки — это разработки собственного КБ, в них воплощен многолетний опыт рыбаков и охотников, учтены многие пожелания и замечания. К тому же конструкторы лодок — сами охотники и рыбаки и прекрасно разбираются в тонкостях как охоты, так и рыбалки.

Конечно, как каждое универсальное изделие, лодка — это набор компромиссов, и невозможно учесть все запросы. Однако, при разработке этих лодок были учтены все основные

пожелания, такие как надежность, легкость, компактность, вместимость, легкий ход, маневренность и пр. Развитый модельный ряд максимально отвечает всем основным запросам.

При изготовлении лодок используются высококачественные материалы и комплектующие из Германии, Италии и Франции. Одну из важнейших ролей в изготовлении любой модели играет сама ткань ПВХ. Компания использует ПВХ — ткань одного из лидеров мирового производства — немецкой фирмы «Heytex», которая славится повышенной прочностью к разрывам, проколам и истиранию. Использование такой высокотехнологичной ткани позволило сделать лодки максимально легкими и компактными, но не в ущерб прочности.

Производитель дает расширенную гарантию на все ранее выпущенные и проданные лодки: 12 месяцев на фурнитуру и комплектующие; 2 года на воздухопропускание швов; 5 лет на ПВХ — ткань.

Естественно, гарантийный ремонт или замена возможны только при отсутствии механических повреждений и при наличии гарантийного талона с отметкой о дате продажи и штампом



Фото: Компания «FLINC»



Фото: Компания «FLINC»



магазина. За все время продаж этих лодок, фактически не было отказов и крайне редки обращения по гарантийным.

Специалисты компании внимательно следят за состоянием рынка и постоянно совершенствуют производство, расширяют ассортимент.

Так, недавно, модельный ряд пополнился лодками BoatMaster. 3-х метровая лодка BoatMaster успешно продолжила линейку. Она выпускается с увеличенным диаметром баллона (40 см), что дает возможность эксплуатировать ее и в сравнительно сложных условиях. Лодка комплектуется съемным транцем и сплошной палубой-книжкой из влагостойкой фанеры. Качество лодок BoatMaster, как и всей остальной продукции, контролируется на всех этапах производства.

Лодки FLINC пользуются такой популярностью у рыбаков и охотников, что

в последнее время стали появляться аналоги, внешне похожие на эти лодки, но, увы, последние сильно проигрывают фирменной продукции, бойтесь подделок. А в сети Интернет вы всегда сможете найти множество отзывов об этих лодках, и, следует заметить, фактически все они положительные. От себя лично, как от владельца лодки F300TLA: очень доволен своим приобретением. Но есть и несколько замечаний: в ремкомплекте к лодке не хватает клея для ПВХ, а бытовые клеи, используемые для склеивания мягкого ПВХ, не подходят для сколько-нибудь серьезного ремонта в случае механического повреждения, и приходится обращаться в спе-

циализированные мастерские. Рюкзаку, в который упаковывается изделие, явно не хватает поперечной перемычки, а т.к. вес лодки значителен, перемычка облегчила бы переноску лодки на плечах. Впрочем, специалисты компании и сами прислушиваются к критике своих изделий. Например, читая отзывы в Интернете, специалисты компании обнаружили нарекания по крепежу уключин. В итоге, производитель доработал уключину.

К сожалению, прошедший год преподнес неприятный сюрприз — кризис. Рост курса валют вызвал рост цен на продукцию производителей использующих импортные комплектующие. Цены на некоторые лодки и моторы выросли на треть, а кое-где и наполовину. Но компания FLINC, включаясь в антикризисную программу и опираясь на внутренние резервы фирмы, решила оставить цены прошлого года на этот сезон, что, несомненно окажется приятным подарком для рыбаков и охотников. **БЗ**



# СОВРЕМЕННЫЕ НАДУВНЫЕ ЛОДКИ

www.flinc.ru  
e-mail: info@flinc.ru

Серия современных гребных лодок компании «FLINC» обладает репутацией удобных и качественных и пользуется большой популярностью на рынке маломерных судов. Характерные особенности лодок: легкий ход на веслах, прекрасная маневренность, легкость, простота сборки и удобство транспортировки. Лодки «FLINC» предназначены для рыбалки, охоты, туризма и отдыха. В их конструкции и комплектации были учтены пожелания и опытных охотников и рыбаков.

Широкий модельный ряд лодок длиной от 2,4 до 3,2 метра, а также разнообразная комплектация позволяют подобрать оптимальный вариант для каждого покупателя. Корпус лодок «FLINC» выполнен из немецкой лодочной ПВХ ткани «НЕУТЕХ» плотностью от 650 г./см.кв. и выше в особо ответственных зонах. Различные варианты конструкции «палубы»: спани из «морской» фанеры, фанерный пол-книжка, вкладная надувная палуба высокого давления - аирдек (модели с индексом «А»). В зависимости от модели, лодки комплектуются фиксированными банками (сиденьями), или подвижными (модели с индексом «L»), а также навесным транцем (индекс «Т»). В комплект каждой лодки входит разборные весла, ножная помпа 5л или 6,5л (в зависимости от модели), ремкомплект и удобный, функциональный рюкзак. Грузоподъемность всех гребных лодок до 225 кг (не требуется регистрация). Транцевые лодки моделей FT320L и FT320LA позволяют уверенно глиссировать на моторах 4-5лс, что особенно удобно, если учесть, что такие моторы достаточно недороги и не требуют наличия удостоверения на управление маломерными судами. Применение в производстве лодок «FLINC» самых современных материалов и компонентов позволило сделать их максимально легкими и компактными в свернутом состоянии, без потери эксплуатационных качеств. Компания «FLINC» предоставляет расширенную до 5 лет гарантию на ПВХ ткань и швы корпуса лодки.

FT320L / FT320LA

**НОВИНКА**



3,2	1,38	0,39	320	24/21	2	3	6

F300TL / F300TLA



3,0	1,3	0,37	220	19/18	2	2+1	3,5

F280T / F280TL



2,8	1,3	0,36	220	16	2	2	3,5

F280TLA



2,8	1,3	0,36	220	16	2	2	3,5

F280/F280L



2,8	1,3	0,36	220	15	2	2	

Для моделей лодок F280 -F300 -F320 предусмотрено надувное днище аирдек легкое и компактное, которое можно использовать и в качестве Туристского коврика.



F260



2,6	1,24	0,34	170	14	2	1+1	

F240L



2,4	1,24	0,34	170	8	2	1	



Упаковка лодки FLINC удобна и компактна

BOATMASTER



3,0	1,37	40	220	24	2	3	4

Компания «Флинк» приглашает к сотрудничеству региональных дилеров для реализации лодок марки «Boat Master»



Текст: Компания «РОСКОН»

## Надувные лодки из тканей ПВХ — надежный атрибут для успешной рыбалки

Популярность надувных гребных лодок с каждым годом растет не только среди рыбаков, охотников, туристов, но и любителей водного спорта. Все чаще надувная лодка становится желанной покупкой как для фанатов рыбалки и охоты, так и для любителей водных путешествий.

Причина популярности российских надувных гребных лодок заключается в том, что благодаря применению современных технологий, которые используются в процессе изготовления, их основные недостатки полностью устранены, а достоинства просто несравнимы с зарубежными аналогами.

Например, надувные гребные лодки, которые выпускаются под торговой маркой «Stream» снабжены рядом конкурентных преимуществ. Во всем модельном ряду изменены крепления сидений (банок), используются разборные весла, в зависимости от модели лодки комплектуются надувным дном, либо жестким леерным настилом и прочее. Важно отметить, что в процессе изготовления таких лодок используется специальный метод склейки швов с помощью молекулярного клея созданного для ПВХ-материалов. Он не нарушает структуру ткани и при этом служит дополнительным усиливающим элементом, а система двойного шва с проклейкой с двух сторон лентами из основного материала, позволяет дать полную гарантию на стойкость соединений на весь период эксплуатации лодки.

Для производства лодок используется армированная ПВХ-ткань с добавками, предотвращающими стравливание воздуха из баллонов. Этот пятислойный материал обладает повышенной износостойкостью и воздухонепроницаемостью. Лодки из данных тканей требуют минимум обслуживания при хранении и сборке/разборке, устойчивы к порезам и проколам, ультрафиолету, бензину и маслу.

Такие надувные гребные лодки рассчитаны на широкую группу потребителей, которым не хочется взваливать на себя лишний груз весом более



### Сравнительно-сопоставительная характеристика гребных надувных лодок Stream

Параметр	Стрим-1	Стрим-1,5	Стрим-2
Длина наибольшая, м	2,2	2,4	2,7
Ширина наибольшая, м	1,2	1,2	1,26
Длина кокпита, м	1,56	1,76	1,98
Ширина кокпита, м	0,56	0,56	0,55
Диаметр баллона, м	0,32	0,32	0,36
Количество гермоотсеков, шт.	2	2	2
Максимальная грузоподъемность, кг	170	200	220
Пассажировместимость, чел.	1	2	1-2
Вес комплекта, кг	10,5	11,5	12,5
Плотность ткани г/м <sup>2</sup>	750	750	750

25 кг., к тому же важно отметить, что обладателям таких лодок не требуется регистрировать их в ГИМСе.

Лодки Stream могут использоваться на реках и озерах, практически с любой удаленностью от подъездов и дорог, так как в полном комплекте они весят от 9 кг., что согласитесь, не так уж и много, для достойных любителей рыбалки.

Новинка модельного ряда Stream — лодка, которая выпускается в трех мо-

дификациях: одноместном, полуторном и двухместном исполнении. Она разработана для использования, как в качестве гребной лодки, так и для установки бензинового либо электрического мотора мощностью до 3,5 л.с. Ее основным отличием являются баллоны увеличенного диаметра, ткань повышенной плотности, а также реечный настил. Лодка обладает отличными ходовыми качествами как на веслах, так и на моторе. **БЗ**

## НАДУВНЫЕ ЛОДКИ

ТУЗИК • СТРИМ • ДЕЛЬФИН  
ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

УНИКАЛЬНЫЕ



**ГЕРМЕТИЧНЫЕ СУМКИ И РЮКЗАКИ**  
для рыбаков, охотников и любителей активного отдыха



Stream® Группа компаний РОСКОН®  
С-Петербург, Московское шоссе 25  
e-mail: stream@roskon.ru  
www.stream.roskon.ru

(812) 622-05-52

(812) 371-98-75



## Сплав по рекам требует специальной экипировки

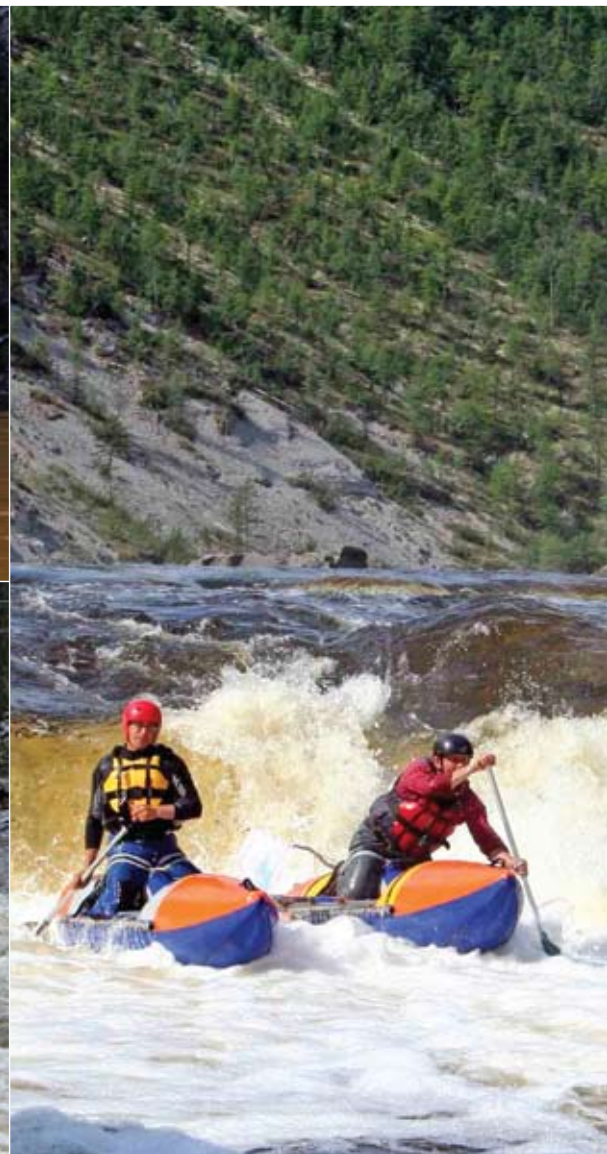
Сплав по рекам считается одним из самых популярных видов отдыха. С каждым годом спрос на туристическое снаряжение (катамараны, рюкзаки, одежду и пр.) существенно возрастает.

Текст предоставлен компанией «Baseg»

**О** развитии российского рынка товаров для активного отдыха, конкуренции между отечественными и зарубежными производителями туристического снаряжения, корреспонденту журнала «B2B Охота Рыбалка Туризм» рассказывает **директор компании «Baseg» Виктор ЗАКОВЫРИН.**

**B2B: Известно, что туристический сплав по рекам требует специальной экипировки. Насколько соответствует сегодняшним потребностям российский рынок туристического снаряжения?**

**В.З.:** Думаю, что потребности многих туристов практически полностью удовлетворяются. Данный сегмент рынка, с одной стороны, представлен небольшими отечественными фирмами–производителями, изготавливающими катамараны, спасательные жилеты



и другие аксессуары. А с другой стороны — это зарубежные торговые фирмы, предлагающие потребителю высокотехнологичные, без сомнения, качественные и дорогостоящие товары для активного отдыха. Они пытаются внедрить на рынок рафты, пластиковые каяки и байдарки, неопреновую и мембранную одежду.

Поскольку в собственной розничной сети мы предлагаем и тот, и другой ассортимент, могу сказать, что каждый из них находит своего потребителя: один — массового, другой — более взыскательного. В целом рынок туристического снаряжения вообще, и водного туризма в частности, менее других подвержен серьезным колебаниям: сказываются законы устоявшегося узкоспециализированного сектора.

Потребность в снаряжении для туристических сплавов по рекам всегда довольно стабильна, пусть и имеет четко

выраженную сезонность. И здесь все достаточно предсказуемо. Всегда популярны катамараны, весла, жилеты, палатки и рюкзаки, герметичная упаковка для вещей и продуктов. Для сплава весной, и по серьезным рекам, предлагаются каски, специальная защита локтей и коленей, а также современные туристические костюмы, неопреновые или из мембранных дышащих тканей.

Сейчас многие туристы предпочитают выходить на серьезные, экстремальные маршруты, и это, естественно, требует гораздо более серьезной технической экипировки. Причем, продумано должно быть все до мелочей, от выбора нательного белья до катамарана.

Интерес к путешествиям в труднодоступных таежных районах ведет к росту спроса на более усовершенствованные катамараны. Ведь в условиях высокой автономности таких экспеди-

ций катамаран, благодаря простоте конструкции и ремонтпригодности в полевых условиях, становится безальтернативным средством сплава, а заложенные в конструкции спортивные качества, позволяют преодолевать сложные препятствия на воде, порой непроходимые для других типов судов.

#### **В2В: В каких регионах такое туристическое снаряжение пользуется большим спросом?**

**В.З.:** Все зависит от традиций и возможности для отдыха на воде в конкретном регионе. Например, на уральских реках есть свои маршруты для опытных туристов, желающих испытать сильные впечатления и готовых к серьезным физическим нагрузкам.

В Пермском крае все большую популярность приобретают экстремальные сплавы и прохождение до-



вольно сложных порогов на притоке Вишеры —реке Акчим, также популярен выезд на порог Ревун реки Исеть, расположенной в Свердловской области.

Если говорить о стране в целом, то есть великолепные возможности для сплава в Сибири. На очень серьезный уровень поставлен коммерческий рафтинг на Алтае, много сложных рек в Средней Азии и на Кавказе. Соответственно, у каждого региона своя специфика рынка туристических принадлежностей.

#### **В2В: Осложнил ли экономический кризис положение отечественного производителя на рынке туристического снаряжения?**

В.З.: На мой взгляд, для отечественного производителя снаряжения для активного отдыха последствия кризиса оказались, в некоторой степени, благоприятными. Из-за резкого подорожания импортных товаров и сокращения личных доходов, потребитель вновь обратил свой взор на отечественную продукцию. Особенно ярко эта тенденция обозначилась на примере центральных районов страны — Питера и Москвы. Мы, как и другие, с большим опасением ждали, чем обернется кризис для нашей компа-

нии. Но уже с самого начала 2009 года стали фиксировать активизацию продаж товаров собственного производства.

Думаю, что в ближайшее время у отечественных производителей, работающих на рынке туристического снаряжения, не должно быть причин для пессимизма. К примеру, термобелье, которое компания «Baseg» производит из импортного материала, востребовано куда больше, чем зарубежное. Потому что, его стоимость в полтора раза ниже, чем у аналогов, выпущенных в других странах.

#### **В2В: Есть ли перспективы для увеличения продаж туристического снаряжения на российском рынке?**

В.З.: Думаю, да. Если говорить о развитии рынка сбыта товаров для туризма и активного отдыха в целом, то большие перспективы видятся мне в освоении сектора товаров для охоты и рыбалки. Например, мы, как производители, ощущаем интерес продавцов к таким товарам, как спасательные жилеты, гермоупаковки, накидки от дождя, теплая белье и почти весь ассортимент общетуристического назначения.

Что касается дальнейшего увеличения популярности такого вида отдыха как туристические сплавы по рекам, то, думаю, в ближайшие год-два интерес к нему будет только увеличиваться, так как это — очень демократичный и малозатратный, а, следовательно, широкодоступный вид активного отдыха. Его расширению способствует и достаточно развитая, по крайней мере, в Пермском крае, сеть пунктов проката туристического инвентаря. Это позволяет, с одной стороны, потребителю — избежать необоснованных


трат, с другой стороны — владельцам пунктов проката получить существенную прибыль. В пик сезона средства сплава и сопутствующие аксессуары очень востребованы. Снаряжение, как правило, довольно простое и надежное, легко обслуживается и ремонтируется.

#### **В2В: Как быстро могут окупиться затраты?**

В.З.: В сезон 2009 года стоимость комплекта в прокате (шестиместный катамаран с рамой и четыремя веслами) обходился клиентам в среднем около 500 рублей в день. Стоимость такого комплекта в розницу в этот период составляла более 23 000 рублей. С учетом специальных скидок для пунктов проката комплект обходится в 18 000 рублей. Если учесть, что катамаран находится в прокате от 30 до 45 дней в году, то он окупается за сезон. Для турбазы, где сезон использования снаряжения на воде составляет 60–75 дней — и того быстрее.

В среднем, катамаран в условиях турбазы используется не менее 5 лет, причем, это, как правило, на реках с частыми мелкими перекатами, где не очень заботливые туристы, несмотря на перегруз, тянут его по каменистому дну. У наших партнеров еще в очень хорошем рабочем состоянии катамараны, произведенные более 7 лет назад.

Таким образом складывается ситуация в Пермском крае, но я думаю что она вполне характерна для центра и севера европейской России, всего Урала, Сибири и Дальнего Востока.

Соответственно, учитывая повышение стоимости отдыха за границей и возрастающую потребность в активном отдыхе, я думаю, рост популярности речных сплавов обеспечен! 



**МЫ ПРОИЗВОДИМ:**  
снаряжение для  
активного отдыха,  
полная экипировка,  
катамараны "БАСЕГ",  
спасательные  
жилеты,  
рюкзаки,  
аксессуары



Пермь, тел. +7 (342) 2-590-890 [www.baseg.ru](http://www.baseg.ru)



# Надувная лодка должна быть безопасной!

Гребные надувные лодки из прорезиненной ткани по сей день являются самыми популярными среди рыбаков, охотников и любителей отдыха на природе, средствами передвижения по водным просторам. Основным преимуществом резиновых лодок перед их аналогами из ткани ПВХ является значительно более низкая стоимость. Кроме этого, в случае прокола или пореза борта отремонтировать резиновую лодку гораздо легче и намного дешевле, чем ПВХ лодку.

Текст: Компания «Троя»

**Н**адувная резиновая лодка — это отличное средство передвижения по воде для рыбаков, охотников и любителей отдыха на природе. Резиновая лодка портативна, легка в движении по воде, бесшумна во время лова или охоты. Ее высокие борта защитят от волн, а удобные сиденья позволят рыбачить с комфортом. Такая лодка отличается своей универсальностью и многофункциональностью, приобретает для охоты, рыбалки,



туристических прогулок, она также востребована в патрульной и охранной службе. Надувная лодка обладает

хорошей маневренностью, на ней можно преодолевать мелководье, она удобна в транспортировке и хранении.

Резиновые надувные лодки, реализуемые компанией «Троя», производятся из прочной прорезиненной пятислойной ткани со светоозоностойким покрытием. Это препятствует истиранию лодки, обеспечивает долгий срок службы и высокое качество продукции.

Материалы, используемые для производства, имеют высокую стойкость к истиранию и старению, что обеспечивает долгий срок службы.

Технология изготовления надувных резиновых лодок предусматривает минимальное количество стыков и швов, что делает лодки очень прочными и обеспечивает высокое качество продукции. Все лодки рассчитаны на использование и эксплуатацию не менее 10 лет.

Все резиновые лодки склеиваются методом вулканизации, это позволяет добиться максимальной цельности конструкции. Они имеют хорошую устойчивость благодаря низкому центру тяжести и большой ширине. Это означает, что при использовании, они не раскачиваются на воде. Гребные лодки состоят из нескольких надувных баллонов, это обеспечивает дополнительную безопасность при использовании лодки. При повреждении одного отсека, лодка способна плыть на оставшихся целыми баллонами.

Надувные гребные лодки с успехом прошли все сертификации, получили необходимые документы в соответствии с законодательством России, а также большое признание покупателей, благодаря своему качеству и надежности. **БЗ**



## Компания «Троя»

В нашей фирме можно купить  
все для рыбалки  
от мелких аксессуаров до лодки



150048, г. Ярославль, ул. Силикатное шоссе, д. 2А  
тел. (4852) 94-12-23, факс: (4852) 44-94-84  
techinvest@list.ru, www.troya-boat.ru

# Лодка-кресло — НОВАЯ ИДЕЯ В КОНСТРУИРОВАНИИ

Сегодня в лодочном производстве соблюдаются четко сформировавшиеся каноны конструирования, и что-то кардинально новое встречается крайне редко. В основном форма судна и конструкция остаются неизменными.

Текст: Компания «Марко Ботс»



Для сравнения взять, к примеру, автомобильную промышленность. Каким многообразием пышет эта индустрия транспортных средств, а форма и воплощение концепт-каров всегда впечатляет. Естественно, существуют различные конструкторские табу, которые нельзя преступать, дабы не нарушить аэродинамические свойства, маневренность и требования обеспечения безопасности, но полет фантазии и смелые идеи двигают прогресс вперед. Если Вам предложат присесть и поставят перед Вами кресло и табурет, что Вы из этих двух вариантов предпочтете? Компания «Марко Ботс» воплотила в форму казалось бы очевидное. Говорят, все новое — хорошо забытое старое. В данном случае, компания ориентировалась на создание изделия, решавшего «большую» проблему любителей длительного отдыха на воде, ведь физическое утомление во многом обусловлено неудобным положением тела.

В 2007 году компания запустила в серийное производство надувные кресла, и многие уже успели по достоинству оценить их преимущества: обеспечивается разгрузка спины, кресла имеют малый вес, компактность, устойчивость к опрокидыванию, прочность конструкции, простоту в эксплуатации. Следует также отметить multifunctionality этих кресел: можно подобрать модель для лодок с разными размерами кокпита, использовать в развлекательных целях, для отдыха на природе в качестве кемпинговой мебели, кроме того, при проверке ГИМС кресло может учитываться как дополнительное средство спасения. Оптимально подобранный угол наклона спинки, диаметр баллона кресла, обеспечивают максимальный комфорт и устойчивость к опрокидыванию.

Надувные кресла изготавливаются в восьми типоразмерах из 5-слойных армированных ПВХ тканей с дополнительным усилением нижней части, что

придает изделию повышенную износостойкость и необходимую жесткость.

Не останавливаясь на достигнутом, конструкторы компании «Марко Ботс» пошли дальше, и в сезоне 2010 года предлагается новый уникальный продукт: лодка-кресло «Зверобой», представляющее собой единое плавсредство, созданное из сочетания надувной лодки и кресла.

Лодка-кресло «Зверобой» создана специально для долгого одиночного пребывания на внутренних водоемах и реках с умеренным течением, будь-то на рыбалке или на охоте. Судно обеспечивает максимально удобное положение тела, полумягкое сиденье-гамак анатомически правильно облегает тело и разгружает мышцы спины, а приподнятая корма лодки, образующая высокую спинку, надежно защищает от ветра и брызг. Низкое положение центра тяжести, в сочетании с поворотными уключинами, обеспечивают высокую маневренность и устой-



чивость к опрокидыванию. Для надежности «Зверобой» имеет три автономных отсека. Корпус лодки-кресла разделен на два независимых отсека, а наличие третьего надувного отсека в кормовой части днища обеспечивает лодке дополнительную плавучесть и устойчивость к дифференту. В итоге получилась

легкая, компактная и маневренная лодка-кресло. А если во время рыбалки есть угроза попасть под дождь или планируется организовать засидку во время охоты на водоплавающую дичь, то можно будет заблаговременно приобрести, специально разработанные для этих целей, тенты. Лодки-кресла «Зверобой»

производятся в двух модификациях под разные комплекции пассажиров. Вес моделей составляет всего лишь 6 и 7,5 кг. Собранный в удобную сумку-рюкзак, лодка-кресло даже с учетом увеличения веса поклажи, за счет весел и помпы, никоим образом не обременяет при долгих пеших переходах или велопробегах. **БЗ**

**MARKO BOATS** **Конструирование и производство надувных лодок из ПВХ тканей** **с 1998 года**  
 Изделия запатентованы • Приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству региональных представителей

для рыбалки **Надувные кресла**

для охоты **Новинка 2010 года**  
**Лодка-кресло "Зверобой"**

ООО «Марко Ботс», Санкт-Петербург, ул.Чугунная, 2, лит.У  
 (812) 324-05-70, (812) 324-05-71, e-mail: markoboats@bk.ru **www.markoboats.ru**

С нашей продукцией можно будет ознакомиться на выставке «Охота и рыболовство на Руси-2010» на ВВЦ в павильоне 75, стенд В96 с 25 февраля по 01 марта



Фото: Сайтов

## Лодочка, пльиви...

«Лодочка, пльиви...» — так, кажется, звучат строчки из известной песни. Любовь к «автомобилю на воде» свойственна многим. Приятные прогулки по воде, рыбалка, туристические плавания, хозяйственные перевозки, а то и спасательные операции — возможности по применению и условия эксплуатации судов весьма разнообразны. Но всегда существует проблема грамотного выбора нужной модели в соответствии с конкретными потребностями и материальными возможностями покупателя.

Текст: ООО «Сайтов»

**Н**аша задача, а далее и задача дилера — предложить потребителю такой выбор, который будет соответствовать его потребностям и позволит безопасно и экономично эксплуатировать судно. И нам как производителю, и оптовым продавцам, это обеспечивает конкурентоспособность на рынке.

Над созданием именно таких — комфортабельных, надежных и безопасных лодок трудится профессиональная команда специалистов с большим опытом работы по производству стеклопластиковых катеров и лодок. Это ООО «Сайтов» из города Сосновки Кировской области, который знаменит на всю страну судостроительным заводом.

Компания осуществляет деятельность на рынке производства малотоннажных судов более 7 лет. Все это время идет непрерывная работа над совершенствованием серийных катеров, их качеством, разрабатываются новые модели. Сегодня для их производства используются самые последние достижения в области малотоннажного судостроения. Все выпускаемые предприятием товары созданы в лучших традициях российского судостроения.

В данный момент выпускаемая нашим предприятием продукция охватывает интересы достаточно широкого круга потенциальных потребителей. Это судна для путешествий, отдыха, туризма, рыбалки и охоты, проведения спортивных мероприятий на воде. Это катера и лодки под подвесные моторы от 5 до 150 л.с. Ценовая политика ориентирована на российского потребителя, при одинаковых параметрах наши катера в разы дешевле зарубежных аналогов.

Сегодня мы ведем работу по усовершенствованию и модернизации оборудования и комплектующих, устанавливаемых на наши катера. Кроме того, в настоящее время принято решение о самостоятельном производстве таких комплектующих. Ведутся переговоры с производителями производственных линий. В части расширения ассортимента планируется к выпуску водный велосипед.

Доверие потребителей к нашей продукции постоянно увеличивается, что позволило нашему предприятию участвовать в Правительственной программе на 2010 г. по развитию спорта в сельских местностях в части обеспечения спортивным инвентарем. **БЗ**

# Катер Посейдон 570

## ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Стеклопластиковый катер Посейдон 570 предназначен для прогулок, рыбной ловли и охоты на реках, озерах, в прибрежных зонах озер, водохранилищ и морей в светлое время суток при волнении до II баллов (высота волны до 0,75 м) под подвесным мотором мощностью до 150 л.с

## УСТРОЙСТВО КАТЕРА

Катер имеет остроскульные обводы с транцевой кормой. Оболочка корпуса и палубы изготовлена методом контактного формования из стеклопластика на основе полиэфирной смолы, армированной стекломатериалами. Открытый кокпит оборудован двумя рундуками с мягким матрасом и съемной спинкой. Для защиты водителя и пассажиров от ветра и дождя катер оборудован съемным ходовым тентом. Кроме того, катер оборудован рубкой-убежищем с закрывающейся дверкой. В рубке можно разместиться на ночлег трем пассажирам. Наличие в рубке трех рундуков позволяет свободно убрать снаряжение и багаж. Жесткость корпуса дополнительно обеспечена заливкой в межкорпусное пространство специальной пены, что улучшает его мореходные качества, увеличивает грузоподъемность и резко уменьшает возможность затопления.

ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕРА	
Длина, мм	5700
Ширина, мм	2200
Высота борта на миделе, мм	965
Высота транца в ДП, мм	510
Вместимость, чел.	6
Вес катера, кг.	650
Максимальная мощность подвесного мотора (л.с.)	150
Удаление от берега, м	3000
Высота волны, не более, м	0.75
Максимальная скорость, км/час	около 85
Стоимость, руб.	300000

## ЗАВОДСКАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ КАТЕРА

- ходовой тент
- стояночный тент
- мягкая мебель
- топливный бак на 125 л.



фото: Салтов

# САЛТОВ

ООО "Салтов"  
производство катеров и лодок из стеклопластика

Для Вашего отдыха,  
туризма, рыбалки и охоты

широкий ассортимент  
катеров и лодок под  
подвесной мотор  
от 5 до 150 л.с.



сайт: [www.saitov-kater.ru](http://www.saitov-kater.ru)  
e-mail: [info@saitov-kater.ru](mailto:info@saitov-kater.ru)

ООО Салтов  
тел/факс +7(83334)  
31151, 32114  
моб. +7 912 3678520



Фото: Сайтов

Фото: Сайтов

Фото: Сайтов

## Катер Нептун 400

### ОБЩИЕ ДАННЫЕ

Катер Нептун 400 предназначен для прогулок, рыбной ловли и охоты на реках, озерах, в прибрежных зонах озер, водохранилищ и морей в светлое время суток при волнении до II баллов (высота волны до 0,75 м) под подвесным мотором мощностью до 60 л.с.

### ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Катер обладает остойчивостью, обеспечивающей угол крена меньше угла заливания при размещении всех пассажиров и груза на 1/3 м ширины катера (на любой борт). Объем конструкций корпуса и блоки плавучести обеспечивают непотопляемость.

### УСТРОЙСТВО КАТЕРА

Катер имеет остроскулые обводы с транцевой кормой. Оболочка корпуса и палубы изготовлена методом контактного формования из стеклопластика на основе полиэфирной смолы, армированной стекломатериалами. Открытый кокпит оборудован одним рундуком с мягкими матрацем и съемной спинкой. Для защиты водителя и пассажиров от ветра и дождя катер оборудован съемным ходовым тентом. Корпус мотолодки собирается из двух стеклопластиковых частей, формируемых в матрицах: наружной обшивки и палубы. Они соединены при помощи клея и винтов; место соединения снаружи закрывается привальным брусом. Жесткость корпуса обеспечивается благодаря продольным уступам на бортах, продольным реданам на днище и гофрам на палубе. Днище подкреплено продольным и поперечным набором, важными элементами которого являются стенки рундука, носовая и кормовая переборки. Непотопляемость и аварийная остойчивость лодки обеспечиваются блоками плавучести и пеноматериалом, заполняющим межднищевое пространство лодки.

#### ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕРА

Длина, мм	4500
Ширина, мм	1800
Высота борта на миделе, мм	750
Высота транца в ДП, мм.	380 или 510
Вместимость, чел.	4
Вес катера, кг.	280
Максимальная мощность подвесного мотора (л.с.)	60
Максимальная скорость, км/час.	около 60
Стоимость, руб.	100000

### ЗАВОДСКАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ КАТЕРА

- ходовой тент
- стояночный тент
- мягкая мебель

\*Дополнительно катер может быть оборудован топливным баком на 75 л.



18-я Московская международная выставка

# Катера и Яхты Апрель 2010

15–18 апреля  
Москва, Крокус Экспо

18th Moscow International Exhibition

# Boat & Yacht Show April 2010

15–18 April  
Moscow, Crocus Expo



Под Патронатом  
Правительства Москвы/  
Supported by the Moscow  
City Government:



Организатор/  
Organised by:



Генеральный  
информационный партнер/  
General Information Partner:



Генеральный интернет-партнер/  
General Internet Partner:



Специальный партнер/  
Special Partner:



Image supplied by **PRINCESS**  
POWER • PRESENCE • PASSION

Реклама

ВАШ ИМЕННОЙ БИЛЕТ НА ВЫСТАВКУ • YOUR PERSONAL TICKET FOR THE SHOW



[www.mibs-expo.ru](http://www.mibs-expo.ru)

# 18-21 марта 2010



Организатор выставки ООО "СОВЕНКОН"

Тел./факс: (812) 369-0134, 369-0016, 369-0845

Моб.тел.: 8-921-938-3577

[sovencon@mail.ru](mailto:sovencon@mail.ru), [www.sovencon.ru](http://www.sovencon.ru)



## ЛЕНЭКСПО Санкт-Петербург

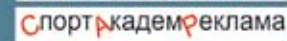


**17-я ежегодная  
специализированная  
выставка**

В рамках выставки:

Чемпионат России  
по таксидермии.

Соревнования по  
подлёдному лову  
на приз фирмы Совенкон  
и журнала Рыболов Elite.



# Скучать некогда

Современный рынок товаров для активного отдыха сегодня весьма обширен и разнообразен благодаря, с одной стороны, популярности такого вида досуга у различных слоев населения, а с другой — активности как отечественных, так и зарубежных производителей.

Текст: Компания «Тритон в Москве»

**Н**аша сфера деятельности — продажа товаров для отдыха на воде, и в первую очередь, это разборные и надувные суда различного класса, от легких байдарок и каяков до сплавных и парусных катамаранов.

Развитие современных информационных технологий и доступность Интернета во многом облегчают покупателям процесс выбора товара, позволяя заранее узнать сравнительные характеристики той или иной лодки и принять решение еще до прихода в магазин за новым приобретением. Следует отметить, что наш клиент — человек далеко не случайный и, как правило, уже имеющий опыт туристских походов, то есть вполне искушенный в выборе подходящего снаряжения. Ну а как же иначе: можно ли представить себе случайного прохожего, который вдруг решится сразу выложить, к примеру, почти 30 тысяч руб. за двухместную байдарку или, что еще более невероятно, потратить 135 тысяч на парусный катамаран? Между тем, модельный ряд реализуемых нами плавсредств весьма значителен, а каждое изделие пользуется спросом и находит своего владельца.

Порой, с сожалением вспоминается все то хорошее, что было раньше: турклубы при ВУЗах и предприятиях, государственное финансирование и поддержка активного отдыха, а также огромная единая страна, дающая возможность беспрепятственно путешествовать в Карпатах, по Северному Кавказу и Закавказью. Теперь туристические путешествия стали далеко не самым «демократичным» способом отдохнуть и не всегда доступны, скажем, пенсионеру, студенту или старшекласснику. Опять же, пить пиво на лавочке и веселиться на дискотеке куда дешевле, нежели отправиться с друзьями в поход по Карелии, что, кстати, гораздо сложнее и тяжелее, чем расслабиться в ночном клубе, и требует определенных навыков! К слову, пресловутый мировой кризис отнюдь не оздоровил обстановку. Стало намного сложнее найти хорошую высокооплачиваемую работу, что негативно отразилось и на свободном времени, и на доходах. Но туристы — народ сильный, стойкий, и невозможно себе представить, чтобы на берегах далеких лесных рек исчезли палатки, карельские пороги не расцвели спасжилетами, а водные просторы — парусами. И, несмотря на некоторое снижение спроса, повода для пессимизма все же нет. Ну а поскольку





ку все наши сотрудники сами увлекаются туризмом, то и все проблемы, сопутствующие этому занятию, известны им не понаслышке. Конечно, спрос на наши товары носит сезонный характер, однако потенциальные покупатели уже просыпаются от зимней спячки: ведь скоро надо будет спускать на воду свои корабли!

Сегодняшние байдарки, равно как и все, без исключения, разборные туристские суда, изготавливаются из современных материалов по передовым технологиям. Кроме того, что немаловажно, расцветка здесь может быть самой разнообразной: производители идут навстречу эстетическим запросам клиентов. Добротные, но устаревшие прорезиненные ткани получили заслуженную отставку, теперь повсеместно применяются покрытия из PVC. Можно спорить до хрипоты, отстаивая старые привычки, но ведь факт в том, что ПВХ легче, прочнее, долговечнее, устойчивее к истиранию и ультрафиолетовому излучению, а главное — он является более гладким и скользким, то есть гидродинамическое сопротивление лодки, сделанной из такого материала, будет значительно ниже, что улучшает скоростные характеристики плавсредства. Паруса шьются из дакрона, широкое распространение получил и аэродинамический мачтовый профиль — а ведь еще совсем недавно эти материалы были недостижимой мечтой каждого яхтсмана. Во избежание возникновения очагов коррозии от воздействия морской воды металлические детали парусных катамаранов анодируются. Но самое важное, что в отличие от заслуженных и прекрасно себя зарекомендовавших, но, увы, устаревших «Тайменей» современные лодки перманентно модернизируются с учетом отзывов пользователей. Разумеется, появляются и новые модели.

Сравнивать достоинства и недостатки различных, например, байдарок — занятие неблагодарное и даже нетактичное по отношению к производителям. Однако каждое судно так или иначе находит свой спрос в соответствии с назначением, техническими характеристиками и требованиями владельца.

Безусловно, лидером в производстве разборных плавсредств, предназначенных для водного туризма, является компания «Тритон» из Санкт-Петербурга. Другие предприятия тоже выпускают неплохие изделия, но ассортимент «Тритона» значительно шире. Помимо парусных и сплавных катамаранов, буеров и байдарок различных типов, питерские конструкторы разрабатывают и лодки, можно сказать, эконом-класса. Например, двухместная «Истра» весит лишь 17 кг, а стоит всего 19 800 руб. И при этом она остается полноценной каркасно-надувной байдаркой, пригодной для спортивных и туристских походов. Совсем недавно на рынке появился «Легор»: легкая (всего 9 кг) одноместная надувная байдарка с элементами

каркаса. Весьма привлекательная по цене, она сразу же стала лидером продаж. А чуть ранее в торговые сети поступила «Варзуга», которая уверенно вытесняет некогда популярную «Таймень». Прогресс не стоит на месте!

Возвращаясь к вопросу о кризисе, хочется добавить, что страсть к приключениям, путешествиям и природе поистине неистребима — мы знаем об этом не понаслышке, а по собственному опыту. Стало быть, скучать некогда — скоро весна, и снова в путь! **БЗ**

**Компания "Тритон-лtd" — признанный лидер производства байдарок, каяков, сплавных и парусных катамаранов, аксессуаров одежды для активного отдыха на воде, предлагает лучшее соотношение цены и качества**

**TRITON**

Оптовые продажи в Санкт-Петербурге  
тел. (812) 269-43-30 [www.triton-ltd.ru](http://www.triton-ltd.ru)  
Розничная торговля в Санкт-Петербурге  
тел. (812) 295-82-46 [www.triton-ltd.ru](http://www.triton-ltd.ru)  
Оптовые продажи в Москве  
тел. (495) 780-31-05 [www.grebi.ru](http://www.grebi.ru)  
Розничная торговля в Москве  
(495) 227-19-74 [www.tritonmoscow.ru](http://www.tritonmoscow.ru)

## Количество пользователей навигационных GPS приложений увеличилось

Источник: <http://rspin.com/>

Согласно новому исследованию компании Berg Insight, количество пользователей навигационных приложений для мобильных устройств в первом полугодии 2009 года увеличилось вдвое по сравнению с аналогичным показателем 2008 года, достигнув 28 миллионов человек по всему миру.

Berg Insight отмечает, что в таких странах как США и Япония, где массовый рынок GPS устройств хорошо развит, использование мобильных навигационных сервисов развивалось не такими высокими темпами.

Увеличение объемов продаж GPS устройств в Европе также привело к увеличению использования навигационных сервисов, причем использование персональных навигационных устройств стало наиболее предпочтительным вариантом за последние годы.

Исследователи предполагают, что к 2015 году количество подписчиков будет расти на 33,7% в год, и будет составлять 160 миллионов пользователей по всему миру. Они считают, что рост применения мобильной навигации будет, прежде всего, подогреваться доступностью портативных GPS устройств и все большей



интеграцией навигационных приложений с мобильными аппаратами. Спрос будет также активно расти на развивающихся рынках за счет предложения бюджетных моделей GPS устройств, улучшения картографического покрытия соответствующих регионов.

Мобильные операторы и производители устройств уже начинают понимать весь потен-

циал растущего рынка потребителей. Им стоит обратить внимание на тот факт, что поскольку навигационные приложения редко используются ежедневно, то имеет смысл объединять их с другими сервисами, основанными на местоположении, для того, чтобы улучшить общую востребованность продукта и убедить пользователя продолжать оплачивать подписку. **БЗ**

## Сотовый телефон для рыболовов

Источник: <http://rspin.com/>

На рыбалке большинство из рыболовов, как любителей, так и профессионалов буквально не расстаются с мобильным телефоном. Корейский сотовый оператор «SK Telecom» для привлечения рыболовов начал продажи специальной приставки—фишфайндера. Одно устройство из комплекта общей стоимостью 129 долларов подсоединяется к порту телефона, другое представляет собой передатчик в форме поплавка, к которому прикрепляется леска. Во время ловли необходимая информация (глубина, наличие рыбы и температура воды) передаются на мобильный телефон рыболова.

Данная инновация — не первая для «SK Telecom». В 2006 году именно эта фирма впервые предложила другую оригинальную услугу: при помощи ультракоротких волн отпугивать надоедливых насекомых. Такая услуга позволяет привлечь более 10 тысяч клиентов ежегодно. **БЗ**

## Появилась новая версия ружья для подводной охоты

Источник: <http://www.oceanmore.ru/>



При создании новой версии ружья Espadon 750 за основу было взято уже полюбившееся подводным охотникам, за долговечность и традиционное качество, ружье Rascasse.

У новой модели, как и у предшествующей, в оголовье можно установить одну тягу диаметром 13 мм. В остальном ружье стало более удобным и практичным: алюминиевое основание диаметром 25 мм, что придает ружью особую плавучесть, а благодаря новой ручке со спусковым механизмом из нержавеющей стали использовать ружье стало намного легче и удобнее.

Пневматическое оружие для подводной охоты, по сравнению с арбалетами, меньше в размерах и намного сильнее. Однако его мощность ограничена количеством выстрелов и постоянной необходимостью замены баллонов со сжатым воздухом.

В арбалетных ружьях используют латексные и резиновые трубчатые тяги, при помощи которых регулируется мощность выстрела. Также орудие не нуждается в особых условиях хранения. Как показала практика арбалет простое и надежное в использовании оружие и является самым востребованным среди охотников любителей и профессионалов.

Критериев для выбора арбалетного оружия может быть много, основными остаются регулировка мощности и возможность произвести неограниченное количество выстрелов. **БЗ**

## Новинка от Rapala — джеркбейт Clacking Rap

Источник: <http://www.extrafishing.ru/>

На рынке рыболовных снастей появился новый джерк, который прекрасно работает, как на поверхности, так и на глубине. Тело приманки покрыто полупрозрачной голографической пленкой, с уникальной текстурой. Преимуществом Clacking Rap является то, что она изготовлена не из цельного куска металла, что положительно влияет на ее долговечность и рабочие качества. Внутренняя компоновка воблера позволяет издавать приманке специальные щелкающие звуки, которые не оставят равнодушными щуку и окуня.

При проводке «stop&go» на небольшой глубине тело джеркбейта дает привлекательные для рыбы блики. Особенно эффективно приманка работает на заросших водоемах при проводке над поверхностью водных растений. При остановке джерк начинает погружаться головой вниз, что также привлекательно для рыбы. Независимо, на какой глубине происходит ловля, специальное покрытие приманки дает блики на любой глубине. **БЗ**

## Охота и рыбалка на Нижней Волге 2010

Источник: <http://www.seamedia.ru/>

С 20–22 апреля 2010 года состоится III специализированная выставка рыболовного и охотничьего снаряжения, специального оборудования, технических и транспортных средств, используемых для организации охоты, рыбалки, активного отдыха и туризма.

Цель выставки «Охота. Рыбалка. Отдых на Нижней Волге 2010» — представление новейших достижений и технологий в различных областях взаимоотношений человека и природы; демонстрация многообразия охотничьего и рыболовного снаряжения, специального оборудования, технических и транспортных средств, используемых для организации охоты, рыбалки, активного отдыха и туризма.

Главная задача выставки — стать ежегодным популярным местом встречи профессиональных охотников и рыболовов, любителей туризма и активного отдыха. Выставка — это прекрасная возможность для продвижения своих товаров и услуг на рынке Нижнего Поволжья и заключения выгодных долгосрочных контрактов.

Экспозиция строится в спортивно-зрелищном комплексе в центре Волгограда. Широкая комплексная реклама привлекает большое количество посетителей. Выставка «Охота и рыбалка на Нижней Волге» проводится совместно с выставкой «Туризм. Отдых. Спорт». Такое соседство поможет посетителям не только ознакомиться с широким спектром товаров и технологий для успешной охоты и рыбной ловли, но и позволит получить всю интересующую их информацию относительно организации отдыха в Волгоградской области, расположения туристических фирм и баз отдыха.

Рыбный промысел и охота — популярнейшие виды досуга на территории Нижней Волги. В водоемах Волгоградской области добывается около 30 видов рыб; основными объектами промысла являются лещ, густера, серебряный карась, плотва, толстолобик, судак, синец, сазан, чехонь, сом, щука, жерех. Кроме того, в водоемах Донского бассейна и реки Волга встречаются такие ценные виды рыб как стерлядь, осетр русский, белуга, севрюга, сельдь волжская, белорыбца. **БЗ**



## Ferrari теперь плавает!

Источник: <http://ribakudachi.ru/>

Популярная модель «Ferrari 360 Modena Spider» нашла воплощение и на воде — в виде спортивно-прогулочного катера «M-GTRossocorsa». Поставки катера в Россию начались в конце прошлого года. Мало кто сможет остаться равнодушным к ярко-красному фирменному цвету «Ferrari Rossocorsa», пролетающего мимо по водной глади. Катер ориентирован на тех, кто любит вызов и готов превратить море, реку или озеро в скоростную автостраду. Впервые катер был представлен на ноябрьской выставке 2008 года в Генуе. Современные линии РИБа «M-GTRossocorsa» гарантируют технологии и скорость, в то же время лодка остается комфортной и элегантной, что типично для традиции верфи «Magazzu». Запас хода составляет 300 морских миль при средней скорости 50 узлов, при этом турбированные дизеля весьма экономичны.

С именем «Ferrari» во всем мире связано представление не только о спортивной машине, но и о мифе, легенде автоспорта. При первом же взгляде на «M-GTRossocorsa» возникает ощущение скорости.

Итальянская верфь «Magazzu» предлагает современные решения в области дизайна и конструирования морских яхт. В течение 40 лет фирма работает на рынке в двух направлениях: «Magazzu Yachting» занимается строительством моторных и парусных яхт, а «Magazzu Research» проводит научные исследования в области постройки пассажирских судов. У компании есть несколько патентов на проекты корпусов яхт. Их разработками пользуются многие итальянские верфи. **БЗ**





## Что такое термобелье?

Комфортная одежда для охотника, рыбака, туриста, особенно в холодное время года, очень важна. В последние годы на смену традиционным телогрейкам, ватникам и плащ-палаткам пришли комбинезоны из самых современных «дышащих» материалов и, так называемое, термобелье.

**К**оллекция термобелья российско-германского предприятия «Комацо» учитывает все климатические зоны России. В производстве термобелья используются двухслойные и однослойные полотна различных составов: полиэстер, полипропилен, шерсть, хлопок; самые последние достижения науки: биоактивные волокна с ионами серебра, микроволокна с эффектом терморегуляции. Термобелье — это функциональное белье, которое сохраняет тепло и быстро отводит пот от тела человека.

Функциональное белье появилось благодаря развитию синтетических волокон и полотен из них. Уникальность его свойств, в первую очередь, отвод пота — оценили профессиональные спортсмены. Сегодня функциональное белье является привычной частью экипировки не только спортсменов, но всех людей, которые ведут активный образ жизни — рыбаков, туристов, охотников; занимаются трудовой деятельностью, связанной с физическими нагрузками. Обычно, термобелье производится из полиэстера, полиамида или полипропилена.

Особое потребительское свойство этих синтетических волокон заключается в том, что они, в отличие от натуральных, почти не впитывают влаги. Синтетические волокна являются проводниками влаги, а не ее поглотителями. Именно поэтому синтетическое белье сохнет в течение нескольких минут,

Текст: ООО «Комацо»



тогда как белье из шерсти или хлопка нужно сушить часами. (см. таблицу)

Натуральные волокна быстро впитывают влагу, отсыревают и долго удерживают ее. Поэтому для активной деятельности в условиях холода теплое белье из хлопка и шерсти не годится. Ведь впитав пот, оно уже не согревает, а начинает охлаждать.

Отвод пота происходит благодаря структуре синтетических волокон и строению полотна. Современные синтетические волокна очень тонкие и имеют особое сечение с увеличенной водоотталкивающей поверхностью. Отвод влаги полотнами основан на капиллярном эффекте. Чем тоньше волокно, тем больше силы поверхностного натяжения в слое жидкости, его покрывающим. Тем глубже жидкость всасывается и тем дальше отводится. Этот эффект можно усилить специальной структурой вязки с использованием пряжи разной толщины. Пот проходит сквозь синтетическое полотно и не задерживается в нем. Далее либо испаряется, либо сдувается ветром (для летнего белья), либо впитывается в слой верхней одежды.

Необходимо понимать, что белье не согревает, а лишь сохраняет тепло, которое выделяет человек. Соответственно, чем больше неподвижного воздуха содержится в структуре полотна между волокнами, тем выше его теплоизоляционные свойства.

Поэтому флис или синтетическое полотно с микроначесом будут эквивалентны по количеству, качеству и продолжительности сохранения тепла более тонкому слою из шерсти.

При среднем потовыделении допустимо введение в состав термобелья хлопка или шерсти, при этом синтетический компо-

нент (не менее 40%) справляется с отводом небольшого количества влаги. Тело остается сухим, а натуральные компоненты улучшают теплозащитные свойства изделия при той же толщине белья и поддерживают естественную влажность кожи.

Двухслойное термобелье рекомендуется использовать в условиях быстро меняющейся или ветреной погоды, а также при быстром переходе от интенсивной физической нагрузки к низкой. В двухслойном термобелье «Комацо» внешний слой состоит из шерсти, хлопка или вискозы, а внутренний — обязательно из полиэстера или полипропилена.

Волокно	Максимальная способность впитывать влагу по отношению к хлопку (при нормальной влажности)
Хлопок	1,00
Вискоза	1,27
Шерсть	1,55
Полиамид	0,47
Акрил	0,14
Полиэстер	0,05
Полипропилен	0,001

Если верхняя одежда не функциональная, рекомендуется использовать термобелье из двухслойного полотна. Если материал внешней одежды не транспортирует влагу дальше, то пот «застрянет» в наружном слое белья. А слой, прилегающий к телу, останется сухим.

Термобелье должно сидеть на фигуре достаточно плотно, но не сдавливать, не тереть и не сковывать движения. Хорошее прилегание к телу, максимальный контакт с кожей гарантируют быстрый отвод пота.

Если микропоры полотна забиты, функция отвода влаги уменьшается. Поэтому нужно часто стирать термобелье. Если после нескольких стирок функциональное белье начнет пахнуть, причина — недостаточная температура стирки. Нужно попробовать постирать его при 60°C (если в составе полотна присутствует шерсть, то только при 40°C).

Необходимо отметить, что не нужно использовать кондиционер при стирке термобелья. Он оседает на поверхности волокон и снижает эффективность отвода влаги. Не рекомендуется гладить термобелье горячим утюгом — это

**В процессе выбора термобелья продавцы спортивных магазинов могут продемонстрировать следующую приблизительную таблицу:**

Условия	Материал белья Комацо	Пример условий
Максимальный отвод пота, слабое сохранение тепла — это легкое функциональное белье	Синтетика. Полотно однослойное	Ловля на блесну или мормышку в условиях соревнований
Максимальный отвод пота, среднее сохранение тепла	Синтетика. Полотно однослойное, возможно с микроначесом	Активный поиск рыбы
Максимальный отвод пота, максимальное сохранение тепла	Синтетика. Полотно двухслойное, возможно с микроначесом или флисовое	Ловля на блесну или мормышку в сильный мороз
Средний отвод пота, среднее сохранение тепла	Синтетика не менее 40% + хлопок, вискоза. Полотно двухслойное или с микроначесом	Ловля на жерлицы
Средний отвод пота, максимальное сохранение тепла	Синтетика не менее 40% + шерсть, вискоза, хлопок. Полотно двухслойное, возможно с микроначесом или флисовое	Ловля поплавочной удочкой

может оплавить синтетические волокна, что также закупорит микропоры. Белье, в составе которого полипропилен, также запрещается сушить на горячей батарее отопления.

Нельзя судить о работе термобелья по первому впечатлению. Часто, примерив его при комнатной температуре и почувствовав жар, человек приходит к выводу, что это достаточно теплое

белье. Это ощущение может быть вызвано «парниковым эффектом», когда белье плохо «дышит» и слабо отводит пот. В таком белье может быть холодно в морозную погоду и жарко в теплую. Хорошее термобелье имеет широкую амплитуду комфортных температур, оно сохраняет тепло в морозы и не вызывает жара и потливости при комнатной температуре (без теплой верхней одежды). **23**





## Обзор современных биноклей

На сегодняшний день на мировом рынке оптической техники представлена основная пятерка «мировых лидеров» (brand-name): Canon, Nikon, Minolta, Olympus, Pentax. Также на рынке популярна продукция таких компаний, как Sigma (включая дорогие модели серии Krystal); компания, гордо носящая имя открывателя хрустала — Swarovski Optik и компания Baush & Lomb (американская продукция под именем Bushnell, а также торговая марка Jason) — японский лидер в производстве контактных линз и аналогичной оптико-медицинской продукции.

Общее у биноклей данных производителей — отличное качество по разумной цене. Превосходная стеклянная оптика с многослойным просветлением, точная компоновка, надежная механика, эргономичность и высокие стандарты на продукцию этих фирм.

### CANON

Эта компания предлагает небольшой ассортимент биноклей в средней ценовой категории: 8x22 и 10x25 — ROOF-призма, компактные; 8x23WP и 8x32WP — PORRO-призма, водозащитные до 1 м погружения, среднего размера. И уникальный в своем роде бинокль со стабилизацией изображения 12x36 IS. Модельный ряд невелик, но сделан превосходно — особенно модели 8x32WP и 8x23WP — они очень хорошо лежат в руке, имеют приятный на ощупь особый тип резинового покрытия, не боятся воды и имеют оптику высшего класса — резкие и практически без цветовых искажений.

Отдельного разговора заслуживает бинокль CANON 12x36 IS. Это первый в мире бинокль со стабилизацией изображения при помощи призмы с переменным углом. Для чего нужна стабилизация изображения? Все дело в том, что, глядя в бинокль достаточно трудно долго удерживать в поле зрения определенный объект, т.к. небольшое отклонение бинокля приводит к значительному смещению наблюдаемого изображения



Canon 15x50 IS  
Image Stabilize

(как у ружья — чем длиннее ствол, тем труднее удерживать мушку на конкретном объекте). Что уж там говорить о наблюдении с движущегося автомобиля или лодки в море. От постоянной резкой смены картинок невозможно толком

Текст: Дмитрий ЧИЧКИН, эксперт в области оптической техники

разглядеть интересующее вас, да и голова кружится. Предыдущие разработки имели массу недостатков — гироскопы очень громоздки, долго разгоняются, противно жужжат, много весят; а противовесы очень инерционны и тоже не легкие. Система Сапоп представляет собой призму с двумя, изменяющими угол относительно друг друга, преломляющими плоскостями. Микропроцессор, получив информацию от датчиков, вычисляет на какой угол требуется отклонить одну из плоскостей призмы для сохранения изображения, бывшего до толчка. Легкая призма исправляет сдвиг картинки почти мгновенно и бесшумно. В результате, изображение как бы приклеено к своему месту, несмотря на тряску бинокля. Стабилизация видна невооруженным глазом. Этот бинокль, к тому же, не очень большой и тяжелый, имеет водозащиту. К недостаткам следует отнести необходимость и большой расход батареи (2CR5) и высокую цену, поскольку эта технология новая и дорогая в производстве.

### PENTAX

Компания Pentax представляет на рынке более чем 25 биноклей и пару монокуляров: 7x20 и 8x30. Бинокли PENTAX подразделяются на несколько групп: UCF mini (10x21 и 8x21) — ультракомпактные; UCF V — компактные с PORRO — призмой (8x24, 10x24, 12x24, 16x24) — те же бинокли с водозащитой называются UCF WR. Серия PCF III — это бинокли стандартного (большого) размера с PORRO — призмой (7x50, 10x50, 12x50, 16x50, 20x50) и чуть меньше (7x35, 8x40). DCF HR — дорогие и качественные бинокли с ROOF — призмой т.е. компактнее обычных (10x42, 8x42, 12x42).

Серия PIF — дорогие серьезные бинокли 7x50 и 10x50, водозащищенные до 5 м. Они имеют внутреннее наполнение азотом (линзы не запотевают при резких сменах температуры), на всех элементах нанесено высококлассное фирменное просветление SMC. На объективах PENTAX отсутствует центральная фокусировка (повышение прочности корпуса). Это одни из немногих биноклей, от которых совершенно не устают глаза, а изображение настолько близко к естественному,

что, если бы не вес бинокля (1.5 кг), казалось бы, что его просто нет.

Бинокли PENTAX в любой ценовой категории очень хороши. Совершенно не разбирающиеся в биноклях люди, посмотрев в модели разных фирм, останавливаются на PENTAX, как на



Pentax 8x42 DCF WP II Binoculars

самых комфортных для глаз биноклей для любых типов наблюдений. PENTAX использует в своих биноклях ВаК 4 — призмы, имеющие круглую форму зрачка окуляра, в отличие от более дешевых ВК 7 призм; асферические линзы и технологию LONG EYE RELIEF, позволяющую легко смотреть в бинокль, если вы носите очки (в том числе солнцезащитные). Из среднего класса моделей следует выделить модель 16x24UCF для любителей небольших размеров, но сильного увеличения — у него удивительно четкая картинка для такой кратности. Или 7x35PCF III — небольшой, но серьезный (размер выходного зрачка 5мм), бинокль.

Надо отметить также, миниатюрные 10x21 и 8x21 — это идеальный вариант для театра, он прекрасно лежит в руке, легкий, с асферическими линзами, даже диоптрийная коррекция имеет пошаговое перемещение (т.е. не будет сбиваться каждый раз при извлечении из кармана — вроде мелочь, а нервы бережет), ну и цена — меньше 100\$. Монокуляр PENTAX 8x30 имеет шкалу дистанций и может выполнять роль микроскопа 25-ти кратного увеличения при помощи насадки, входящей в комплект. К категории суперкомпактных также относятся две модели с ROOF-призмой 7x20DCF и 9x20DCF — они

имеют размеры 102x91x32 мм — это всего в 1.5 раза больше пачки сигарет! Они несколько дороже, чем 8x21 и 10x21, но и качественнее.

Мы очень критически относимся к биноклям с изменяемой кратностью (бинокль с ЗУМ), но PENTAX 8–20x24 (от 8 до 20 крат) заслуживает внимания. Он компактный и очень хорошо сделан — перевод кратности плавный, без каких-либо заеданий и треска, присущих другим биноклям с переменной кратностью, резкость при изменении кратности стабильна (не имеет провалов). Минимальное расстояние фокусировки — всего 1.9 м. Его очень приятно брать в руки — удобный прорезиненный корпус, легкий ход большого фокусировочного колесика, убирающийся центральный регулятор разницы диоптрий, да и просто симпатичный вид.

### OLYMPUS

Компания Olympus предлагает серию EXPS — бинокли высокой категории, но не сильно дорогие: 8x42, 10x42, 7x50, 12x50 — с PORRO-призмой. Традиционно высокое качество, богатый опыт в производстве оптики и умеренные цены, всегда отличали продукцию этой фирмы. В более дешевую серию DPS входят бинокли стандартного размера с PORRO-призмой 8x40, 7x35, 10x50. Также OLYMPUS производит удобные компактные бинокли OUTBACK 8x22 и 10x25 с ROOF — призмой и водозащитой; и SAHARA 8x24, 10x24, 12x24 с PORRO-призмой.



Olympus 10x42 EXPS I Pathfinder Binoculars

Театральные модели 6x12 и 8x15 не совсем удачные — они слишком плоские (111x66.5x18 мм) и потому неудобны для глаз, хотя и являются самыми маленькими биноклями на сегодняшний день.



В целом, вся продукция OLYMPUS произведена на серьезном уровне — изображение резкое, цветопередача не искажена, все паразитические световые явления сведены к минимуму. Стоит выделить оптимальный по размерам, цене и качеству 8x42EXPS и карманный SAHARA 8x24, имеющий идеальное для компактного бинокля, отношение кратности к диаметру объектива (24/8=3).

## NIKON

Компания Nikon предлагает большой выбор биноклей (свыше 25 моделей) от компактных 7x20 до профессиональных 10x70. Эта фирма высоко котируется у фотографов профессионалов за высокий уровень надежности и чрезвычайно резкую оптику.

Делайте выводы. Следует иметь в виду, что эта фирма хорошо эксплуатирует любовь и доверие к продукции со своей маркой. Одинаковые, по сравнению с фирмами-конкурентами, модели стоят дороже, а дешевые — откровенно позорят написанное на них имя NIKON.

Очень даже хороши средние по классу бинокли: 8x40 CF, 7x35 CF, 7-15x35 CF, 10x50 CF, 7x50 CF — стандартного размера с PORRO-призмой. Безукоризненная резкость, крепкий корпус, оптические характеристики превосходны. Эта группа биноклей и выглядит хорошо, в отличие от грубоватых моделей из того же класса 8-16x40CF или 8x30E CF WF — выглядят они, как у пехотинцев времен второй мировой. А вот дешевые компактные модели слегка разочаровывают — параметры слабоваты. Только 8x23 CF и 10x25 CF выглядят достойно и соответствуют по характеристикам биноклям конкурирующих фирм. Ну а к дорогой продукции этой фирмы нареканий не может быть в принципе — Nikon есть Nikon: ATTACHE 8x42DCF, 10x40 DCF, 8x32 DCF — все с ROOF-призмой. Или 7x50 IF WP со шкалой дистанций. А биноклям 10x70 IF SP WP или 7x50 IF HP WP/RA II просто не существует аналогов у «пятерки лидеров» — это серьезные бинокли для серьезной работы. В качестве примера рассмотрим выдающуюся модель 7x50 IF WP. Этот бинокль водозащитен и наполнен азотом — для предотвращения запотевания линз. Корпус имеет очень приятное резиновое

покрытие и выступы под пальцы руки, благодаря чему он держится в руках, как приклеенный. Покрытие также способно значительно смягчать возможные удары бинокля. В видоискатель встроена шкала для определения направления движения, размера объекта или расстояния до него. Существует аналогичная модель со встроенным компасом. Поле



Nikon 8x42 High-Grade L DCF

зрения несколько шире, чем у обычного бинокля с такими параметрами, что подчеркивает серьезность бинокля NIKON 7x50 IF WP. Минимальное расстояние фокусировки — 25 метров. Это говорит о том, что бинокль сконструирован для наблюдения на больших расстояниях — профессиональная вещь универсальной быть не может. О качестве оптики можно и не говорить — достаточно посмотреть на имя и цену. Профессиональные вещи NIKON умеет делать отлично.

## MINOLTA

Компания Minolta предлагает чрезвычайно удачные дорогие высококачественные бинокли серии XL: 7x35, 7x50, 10x50, 12x50. Классические всенародные бинокли серии EZ: 7x35, 7x50, 8x30, 10x50 представляют собой оптимальное сочетание качества и цены. Также в ассортименте фирмы есть водозащитные и компактные модели. Надо отметить всю серию XL и особенно качественный бинокль 7x50 Weathermatic с ROOF-призмой и водозащитой — он очень компактный для такой категории.

Для занятий водными видами спорта хорош карманный непромокаемый 8x23 или 10x23 — он сделан в спортивном

стиле с резиновыми выступами для удержания мокрыми руками и окрашен в желтый цвет, чтобы можно было отыскать его при падении в воду. Эти бинокли имеют азотное наполнение, что очень даже неплохо (напомню, что это означает незапотевание линз изнутри при резких сменах температуры).

Компактные бинокли с ROOF-призмой 7x21, 8x22, 10x25 имеют, помимо традиционно высококачественной оптики и удобного прорезиненного корпуса, несколько больший угол зрения по сравнению с аналогами других фирм. Бинокль с ЗУМ 8-20x50 — возможно, один из лучших среди подобных, при достаточно низкой цене. Картинка одинаково четкая на всем протяжении изменения кратности, общее потемнение на 20 кратках не раздражает, благодаря грамотной оптической схеме, а при 8-кратном увеличении качество картинки очень близко к обычному биноклю 8x50. Ну и «изюминка» фирмы — первый в мире автофокусный бинокль 10x23. Он очень компактный, хорошо держится в руке и сам наводит на резкость — стоит лишь нажать на кнопку. Автофокусировка работает устойчиво, даже в условиях недостаточного освещения, правда, чуть помедленнее, чем в автофокусных фотоаппаратах. Также имеются две



Olympus 10x42 EXPS I Pathfinder Binoculars

кнопки, позволяющие навести резкость вручную. Вообще, очень забавная вещь, но какого-либо серьезного применения ей найти трудно. Разве что, наблюдение за движущимися объектами, поскольку автофокусировка может работать и в следящем режиме. Наверное, эта модель, все же предназначена поклонникам полной автоматизации. **БЗ**

# Солнце в твоих руках

Спасателям, проводящим розыскные работы, охранным структурам и спецподразделениям для контроля территории и периметра, а также рыбакам, охотникам, туристам, дайверам, особенно в темное время суток, всегда необходим бесперебойный источник света — портативный фонарь. В последнее время все более популярными становятся ксеноновые фонари. Срок эксплуатации ксенона во много раз превышает срок службы обычной лампы накаливания. К тому же такие фонари отличаются более низким энергопотреблением и меньшим весом.



Фото: SuperGlowStick

**П**ортативный фонарь Polarion Helios PH50 назван в честь древнегреческого бога Солнца. Он выдает световой поток 5200 люмен, что в несколько раз превышает яркость других фонарей. Свет от фонаря, направленного в небо, виден с расстояния до 5 километров, благодаря чему он просто незаменим в походах. При этом фонарь чрезвычайно эргономичен, развесовка близка к идеальной. Фактически, это самый компактный, (всего 9 см в диаметре) и легкий ксеноновый фонарь подобной мощности из существующих в мире.

Необходимо отметить, что к нему предлагаются разнообразные аксессуары: от рассеивателя или красного фильтра, титановой сетки для использования в особо экстремальных условиях, до инфракрасных и УФ-фильтров для ночной оптики или поиска подранков для профессиональных охотников.

50-ваттная ксеноновая лампа фонарика питается от литий-ионного аккумулятора. Производитель заявляет полтора часа непрерывной работы. Это не так уж и мало, учитывая огромную яркость. К тому же, аккумулятор легко меняется менее, чем за минуту, или его можно зарядить от 12 вольт. Вес фонаря вместе с аккумулятором — 1.8 кг, что на первый взгляд кажется приличным, но много ли вы знаете фонарей, которые могут осветить цель с расстояния 1 км? А километр — это уже дистанция для проведения спецопераций особых подразделений. Из области освещения фонаря, цели практически невозможно выйти незамеченной.

Для его транспортировки и хранения предусмотрен противоударный водонепроницаемый полимерный кейс. Для самого фонаря заявлена макси-



Он выдает световой поток 5200 люмен, что в несколько раз превышает яркость других фонарей

Фото: Superfonarik



50-ваттная ксеноновая лампа фонарика питается от литий-ионного аккумулятора

Фото: Superfonarik

мальная глубина погружения до 40 м (5 атмосфер). При этом фонарь отлично работает в воде, а желтый фильтр с одинаковой легкостью пробивает мутную воду или туман на суше.

Фонарь выпускается в двух модификациях: с интегрированной ручкой (серия PH) или без ручки (серия PF). 50-ваттная версия является самой мощной в мире и изготавливается эксклюзивно для российского рынка

в ограниченных количествах, чем обусловлена ее высокая цена. Существует также менее мощная и более доступная версия мощностью 40 ватт со световым потоком 4200 лм (PF40/PH40).

В заключение стоит отметить, что производит эти фонари крупная корейская компания с хорошей репутацией, а качество продукции подтверждено годами использования в специальных подразделениях по всему миру. **28**




подствольные / тактические / поисковые / карманные

## Фонари мировых брендов



Москва, Нагорный пр-д, 10А  
тел. +7 (495) 969-84-47  
[www.superfonarik.ru](http://www.superfonarik.ru)

# Профессиональные аккумуляторные фонари

Российский производитель осветительной техники предлагает широкий спектр профессиональных аккумуляторных фонарей, имеющих общепромышленное использование, а также широко используемых в быту и на отдыхе.

Текст: В.П. ТРОФИМОВ, директор компании ООО ПКФ «Светооптика»

**Ф**онари, выпускаемые нашей фирмой, способны работать в экстремальных условиях при температуре окружающей среды от  $-30^{\circ}\text{C}$  до  $+50^{\circ}\text{C}$  в условиях тумана, высокой степени задымленности и дождя любой интенсивности. Корпус и стекло фонаря изготавливается из ударопрочного материала, а оптика защищена от коррозии и ультрафиолетового излучения специальным покрытием, что делает изделие надежным и долговечным. Использование нами различных источников света, современных оптических систем, электронных схем управления позволяет решить вопросы требуемой освещенности, дальности светового луча, освещаемой площади (угла), продолжительности горения фонаря без подзарядки аккумулятора, возможности заряда аккумулятора от сети 220 в, бортовой сети легкового или грузового автомобиля, а также от любого источника постоянного тока от 12 в до 30 в.

Современные источники света — лампы, светодиоды белого излучения обеспечивают широкий спектр излучения, близкий к солнечному, что дает возможность пользователю

обладать верностью цветопередачи. Кроме того, светодиоды обладают исключительным ресурсом работы до 50000 часов. **Электронные платы контроля помогут осуществить:**

- автоматический контроль разряда аккумулятора
- выдачу предупредительной сигнализации мигающим светом при разряде аккумулятора до порогового уровня
- защитное отключение фонаря при разряде аккумулятора до минимального допустимого напряжения.

**За счет использования современных источников питания достигается:**

- простота обслуживания
- герметичность конструкции
- высокая концентрация энергии
- восстановление после недопустимого разряда
- низкий уровень саморазряда
- длительный срок службы
- широкий спектр эксплуатационных температур.

Введение регулировки силы света позволило исключить скачок тока в момент включения фонаря, что защищает нить накаливания

лампы от выхода ее из строя, а также выбрать желаемую силу света, что увеличивает время непрерывной работы.

Необходимым атрибутом для рыбалки, охоты и туризма является аккумуляторный фонарь. В течение последних 15 лет отечественная промышленность выпускает большое количество аккумуляторных фонарей.

Фонари ФОС, СВЕТ, ФПС выпускаются с аккумулятором 6 вольт, 4,5 ампер/час, что позволяет при использовании галогеновой лампы 0,75 ампера светить непрерывно 6–7 часов. Аккумулятор кислотный, герметичный, гелевый при постоянной подзарядке (если фонарь не используется в течение 1–го месяца) обеспечивает работу на 2–3 года.

Вместо лампы галогеновой и криптоновой используются более экономичные светодиоды, что позволяет работать фонарям в течение 16–20 часов. Фонари ФОС и ФПС снабжены регулирующими устройствами, уменьшая поток света и экономя работу аккумулятора.

Для всех фонарей разработаны специальные зарядные устройства, позволяющие заряжать фонарь при полном разряде аккумулятора за 1–8 часов от сети 220 вольт и подзаряжать от прикуривателя автомобиля.

Дальность светового потока фонарей СВЕТ, ФОС, ФПС от 150 до 250 метров при использовании галогеновой лампы. Фонарь СВЕТ-2 позволяет установить и направить поток света. Фонарь СВЕТ-3 малогабаритный при потоке света 80 метров. Фонарь фара ФР-6 выполнена в виде унифицированной с фонарем ФОС-3 фары с ручкой, соединенных с батареей из двух аккумуляторов общей емкостью 8–9 ампер/часов. Прожектор ручной ПР-12 выполнен в виде фары с ручкой и носимого аккумулятора 12 в, 7,2 ам/ч. Источники света — галогеновая лампа с отражателем, формирующая световой луч до 500 м. Возможно подключение к стандартному аккумулятору. Фара ручная ФР-12 с галогеновой лампой 12 вольт с подключением к стандартному аккумулятору через прикуриватель или на клеммы аккумулятора. **83**

ООО ПКФ «Светооптика»

**мощные аккумуляторные**

# ФОНАРИ

**для рыбалки, охоты, туризма**

МО, г.Красноярмейск, пр.Испытателей, дом 16  
 тел.: (495) 993-16-46, тел./факс: (49652) 3-51-59  
 моб. тел.: 8-903-148-48-81  
 e-mail svetooptika@krasno.ru



**ПРОИЗВОДИТЕЛЬ**

# Сверхяркие фонари для охотника и рыбака

Мы предлагаем вам расширить границы вашей прибыли, укрепить существующий бизнес в торговле или помочь создать новый — с нуля, мы искренне заинтересованы в вашем успехе и расширении вашей сферы влияния.

**В**ы получаете эффективную поддержку нашей энергичной команды в виде советов, обучения персонала, предоставления сопутствующей информации, фотографий, каталогов, рекламных флаеров, рекомендаций по участию в выставках и многого другого. Мы обеспечиваем импортируемую продукцию массовыми рекламными акциями, нашим активным участием в различных международных выставках, серьезным распространением ключевых данных по сети интернет и на различных форумах, публикацией обзоров и фототестов в тематических изданиях для широких слоев населения.

Многие модели фонарей применяются в качестве подствольного света для охотников; с ними можно нырять на значительные глубины; они не боятся ударов; созданы из авиационного алюминия или титанового сплава; используют лучшие в мире американские сверхяркие светодиоды с гарантированным временем работы 50000 часов (до 40 лет); имеют встроенные процессоры и драйверы питания, выжимающие всю энергию из источников питания и поддерживающие яркость постоянной; в них устанавливаются закаленные или сапфировые стекла; комплектуются удобными чехлами, запасными частями; созданы в соответствии со строгими стандартами армии США: MIL-STD-810F и т.д.

Мы предлагаем товары только лучших и внимательно отобранных производителей, имеющих гибкую команду, серьезные системы менеджмента и контроля качества выпускаемой продукции. К нашей продукции предоставляется необходимая документация на русском языке. Товар имеет очень презентабельный вид, часто поставляется в подарочных коробках и блистерах. Выдаются ксерокопии сертификатов на необходимые позиции товара. Предоставляется уверенный гарантийный сервис и замену. Мы находимся в тесном контакте с производителями, которые достаточно быстро реагируют на рекомендации и советы по модификации или созданию новых моделей и аксессуаров.

Если не учитывать социальное положение и карьерные достижения, можно разделить ваших клиентов по сферам интересов: охотники, рыбаки, дайверы, велосипедисты, автолюбители, инженеры, любители экстремальных видов спорта и отдыха, туристы, спецподразделения, пограничники, таможенники, МЧС и т.д.

Мы стремимся создать большой выбор качественных вещей, чтобы каждый мог более индивидуально и осознанно приобретать вещь. Чтобы эта покупка для человека имела большую ценность. **Б2Б**



Пример света на 100 метров.

**«Megatorch»**

**ЛУЧШИЕ СВЕРХЯРКИЕ ФОНАРИ  
ДЛЯ ОХОТЫ, РЫБАЛКИ, ДАЙВИНГА**

Сайт: [www.megatorch.ru](http://www.megatorch.ru)  
 E-mail: [expert@megatorch.ru](mailto:expert@megatorch.ru)  
 Розница: 8 499 343-79-82  
 8 926 841-89-09  
 Опт: 8 915 391-69-63

**Отличный выбор и условия для региональных представителей**

**ПРЕДЪЯВИТЕЛЮ  
СКИДКА 10%  
дополнительно  
к первому заказу**



## Связь для активного отдыха

Все больше и больше любителей дикой природы включают радиостанцию в список вещей, необходимых на охоте, рыбалке, в походе, при сборе грибов и т.д.

Текст: Антон КОРОСТЕЛЕВ

На российском рынке можно встретить довольно много LPD-устройств, отличающихся друг от друга внешним видом, качеством изготовления и степенью защищенности корпуса, количеством каналов связи и наличием дополнительных опций, в том числе возможностью кодирования сигнала, энергоемкостью батареек и др., а также, разумеется, производителем. Из всего обилия предлагаемых моделей наиболее интересными являются отечественные радиостанции «Аргут», при минимальной стоимости, сочетающие в себе высокую надежность, функциональную насыщен-

### «Аргут» А-21

Профессиональная VHF-радиостанция (р/с): серьезная и надежная техника, позволяющая организовать устойчивую связь для различных силовых структур, в том числе служб охраны, МВД и др. «Аргут» А-21 работает в диапазоне УКВ (несущая частота 136–174 МГц).

Важное достоинство данного трансивера — это высокое качество изготовления, простота в использовании и низкая цена в сравнении с зарубежными аналогами.



#### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	136–174 МГц
Количество каналов	16
Шаг сетки частот	12,5/25 кГц
Выходная мощность	1/5 Вт
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	1,5А (5 Вт)/0,7А (2,5 Вт)
Чувствительность	0,2 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	60 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–30С...+60С
Габаритные размеры	(ШхВхГ) 52x122x37 мм
Вес	330 г

## «Аргут» А-23

Одна из самых популярных р/с, эта модель сочетает простоту в использовании с превосходными техническими характеристиками. Система ее настройки состоит из ручки включения/регулировки громкости и переключателя каналов, то есть не представляет никакой сложности. «Аргут» А-23 имеет достаточно высокую мощность и, что еще важнее, великолепную чувствительность — 0,15 мкВ.

Эргономичный дизайн, применение высокотехнологичных материалов, в том числе ударопрочного пластика ABC-PC, при изготовлении этой радиостанции, а также прекрасные электрические характеристики гарантируют надежную и качественную связь.

Отличительной чертой данной модели является голосовое сопровождение смены каналов на русском языке. Список достоинств дополняет традиционно невысокая цена — зачастую решающий довод при выборе средства связи среди всех имеющихся на рынке зарубежных аналогов.



### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	400–470 МГц (433,075–434,775 МГц LPD; 446.0062–446.09375 МГц PMR)
Количество каналов	16
Шаг сетки частот	25 кГц
Выходная мощность	2Вт (UHF) /0,01 Вт (LPD) /0,5 Вт (PMR)
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	0,14/0,8 А
Чувствительность	0,15 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	60 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–25...+60°C
Габаритные размеры	(ШхВхГ) 52х100х35 мм
Вес	200 г

ность и работу в широком диапазоне частот — вот далеко не полный перечень достоинств данного трансивера.

Испытания раций «Аргут» показали, что они могут быть рекомендованы в качестве недорогого и надежного средства связи для охотников, рыбаков, туристов, работников охотбаз, егерей и охотоведов. Модели А-21, А-23, А-24, А-43, А-44 и А-45 — это профессиональные радиостанции,

соответствующие международному военному стандарту MIL STD 810 C, D, E. Их шасси выполнены в виде единой литой конструкции, а корпус изготовлен из ударопрочного пластика ABC-PC. Герметичность устройств обеспечивает пыле- и влагозащищенность по стандарту IP 54. Одним словом, им не страшны ни холод, ни зной, ни брызги, ни грязь, ни пыль. Вибрации и ударов они тоже не боятся. Станции можно программировать с персонального компьютера: для этого используются специальные интерфейсные кабели и программное обеспечение, поставляемые производителем. Главная кнопка передачи (PTT) удобна по величине и обладает четким «кликом». Также удачно выполнен и аналоговый регулятор громкости, совмещенный с выключателем питания.

## «Аргут» А-24

Данная р/с является логическим продолжением популярной модели А-23. Она совмещает возможности бытовых устройств безлицензионных диапазонов LPD и PMR, обладая также и задатками профессиональных аналогов. Переключаемый шаг сетки частот 12,5/25 кГц и возможность программирования 101 фиксированного канала, позволяет широко использовать данный трансивер для нужд, как гражданского населения, так и государственных структур различных сфер деятельности. Применение ударопрочного пластика ABC-PC дает возможность для жесткой эксплуатации устройства, а мощный Li-Ion аккумулятор емкостью 1100 мА·ч обеспечивает длительную работу без подзарядки.



### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	400–470 МГц (433,075–434,775 МГц LPD; 446.0062–446.09375 МГц PMR)
Количество каналов	77/101
Шаг сетки частот	12,5/25 кГц
Выходная мощность	4Вт (UHF) /0,01 Вт (LPD) /0,5 Вт (PMR)
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	0,8 А (передача)
Чувствительность	0,16 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	60 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–25°C...+60°C
Габаритные размеры	(ШхВхГ) 52х100х35 мм
Вес	200 г

Антенна — гибкая, резиновая: ее трудно сломать даже уронив рацию или садясь с ней в кармане, в автомобиль. Важной деталью является клипс для крепления устройства, которое, в противном случае, может выпасть из кармана быстро и незаметно. Неплотно закрывающийся фиксатор тоже ведет к потере рации. Во всех моделях р/с «Аргут» применяется наиболее удачный и надежный вариант клипса-зажима — «крокодил» с достаточно сильной пружиной и отверстием, куда можно продеть ремешок или шнурок, чтобы носить устройство, вес которого составляет всего 200 граммов, на шее, как любимый телефон. Наконец, в качестве электропитания здесь в зависимости от модели используются штатные аккумуляторы емкостью от 1100 мА·ч до 2300 мА·ч, а зарядное устройство может работать от автомобильного прикуривателя, что очень удобно при путешествиях на машине.

## «Аргут» А-43

Эта модель является новинкой в линейке радиостанций «Аргут», причем одной из наиболее удачных. Возможность работы в широком диапазоне частот, простота и прочность конструкции, превосходные электрические характеристики и аккумулятор повышенной емкости — вот далеко не полный перечень достоинств данного трансивера. Кроме того, здесь имеется голосовое сопровождение смены каналов на русском языке. Оптимальный функционал дает возможность предложить лучшие цены на данное изделие в своей категории.



### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	410–480 МГц (433,075–434,775 МГц LPD; 446.0062–446.09375 МГц PMR)
Количество каналов	16
Шаг сетки частот	12,5/25 МГц
Выходная мощность	4Вт (UHF)/0,01 Вт (LPD) /0,5 Вт (PMR)
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	1,5 А (передача)
Чувствительность	0,16 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	65 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–25°С...+60°С
Габаритные размеры	(ШхВхГ): 55х95х37 мм
Вес	210 г

## «Аргут» А-44

Радиостанция выполнена на базе модели А-43 и имеет такой же аккумулятор емкостью 1300 мА·ч, но при этом включает в себя 77 предустановленных безлицензионных каналов диапазонов LPD и PMR с функцией сканирования, дисплей с подсветкой, а также индикатор разряда батареи и возможность прямого ввода частоты с клавиатуры. Очень полезной для многих пользователей устройства оказалась функция голосовой активации работы на передачу «VOX» с 16-ю уровнями чувствительности. Владелец модели А-44 может, не прибегая предварительно к помощи компьютера, связаться с любой радиостанцией, работающей в LPD и (или) PMR диапазонах, что дает ему возможность общаться с пользователями трансиверов других мировых брендов.



### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	400–480 МГц (UHF); 433,075–434,775 МГц (LPD); 446.0062–446.09375 МГц (PMR)
Количество каналов	77/199
Шаг сетки частот	5/6,25/10/12,5/25 кГц
Выходная мощность	4Вт (UHF)/0,01 Вт (LPD)/0,5 Вт (PMR)
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	1,5 А (передача)
Чувствительность	0,16 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	65 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–25°С...+60°С
Габаритные размеры	(ШхВхГ) 55х95х37 мм
Вес	210 г

Одним из многочисленных плюсов радиостанций «Аргут» является широчайший выбор всех необходимых дополнительных принадлежностей. Интересно, что стоимость всех аксессуаров держится на самом низком уровне, в то время как у известных западных брендов она может достигать до 80% от стоимости самой р/с. Что касается цен на сами радиостанции, то они в 3–4 раза ниже, чем у японских и западноевропейских аналогов. Трансиверы могут быть запрограммированы с персонального компьютера при помощи специализированного программного обеспечения, доступного для скачивания на сайте производителя. Это позволяет быстро и про-



сто сконфигурировать устройство для работы в тех или иных условиях. ПО снабжено удобным графическим интерфейсом на русском языке. Необходимо отметить, что все модели раций, кроме А-21, с завода «прошиты» на безлицензионные частоты: согласно постановлению Правительства РФ №476 от 25.07.2007 г., работа в диапазоне LPD и PMR не требует никаких разрешений (лицензий). Однако это отнюдь не означает, что рассматриваемые станции относятся к сугубо любительским: их можно перепрограммировать на любую частоту в том диапазоне, в котором работает та или иная модель. **828**

## «Аргут» А-45

Упрощенная и более современная модификация модели А-44. Обладает всеми теми же достоинствами, кроме того, снабжена встроенным фонариком. Однако А-45 не имеет цифровой клавиатуры, то есть возможности прямого ввода рабочей частоты здесь нет.



### ОСНОВНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

Диапазон частот	400–480 МГц (UHF); 433,075–434,775 МГц (LPD); 446.0062–446.09375 МГц (PMR)
Количество каналов	77/199
Шаг сетки частот	5/6,25/10/12,5/25 кГц
Выходная мощность	4Вт (UHF)/0,01 Вт (LPD)/0,5 Вт (PMR)
Напряжение питания	7,2 В DC
Потребляемый ток	1,5 А (передача)
Чувствительность	0,16 мкВ
Избирательность по соседнему каналу (при шаге 25 кГц)	65 дБ
Стабильность частоты	0,00025%
Рабочая температура	–25°С...+60°С
Габаритные размеры (ШхВхГ):	55х95х37 мм
Вес	210 г



Радиостанции марки «Аргут» сертифицированы и соответствуют требованиям следующих нормативных документов: ГОСТ Р 50829-95, ГОСТ 30429-96, ГОСТ 12252-86, ГОСТ 16019-2001, ГОСТ 23088-80, ГОСТ 22580-84, ГОСТ 22579-86

# РАДИОСТАНЦИИ АРГУТ



## ТАМ, ГДЕ НУЖНА СВЯЗЬ

[www.argut.net](http://www.argut.net)

Компания «АРГУТ»  
Москва, ул. Народного Ополчения, д. 34 стр. 1  
Тел./факс: (495) 782-68-42  
e-mail: [argut@argut.net](mailto:argut@argut.net)

### КОНСУЛЬТАЦИИ И ПРОДАЖИ • ПРИГЛАШАЕМ ДИЛЕРОВ

#### Г. МОСКВА

магазин «Сиб 4x4» (495) 737-4444  
Компания «Радио-Мир» (495) 747-77-10, 220-92-97  
«Видео Информацион» (495) 585-4774  
ЗАО фирма «Кольчуга» (495) 698-1162  
«Наварт» (495) 225-2533  
ООО «Радио Групп» (495) 980-18-88  
«Радиорубка РУ» (495) 648-6505  
группа компаний «ЦВТ» (495) 980-9229  
Магазин раций (495) 580-30-48

#### Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

ООО «Тролокод» (812) 454-2960, (812) 742-2946, (812) 364-0183

(812) 495-3680, (812) 438-2079

#### Г. БАЙНАУЛ

ООО ГКФ «Макс-плюс» (3852) 753-715

#### Г. ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД

ООО «Тролокод» (8162) 76-6422

#### Г. ВЛАДИВОСТОК

магазин «Старый вояка» (4232) 383-009

#### Г. ВОЛГОГРАД

ЗАО «Л35» (8442) 23-7319

#### Г. ВОРОНЕЖ

«Рин» (4732) 512-412

#### Г. ЕКАТЕРИНБУРГ

Специализированные магазины

«GRSolid» (343) 216-1176, (343) 278-1430

«ИЖЕВСК» «НЕО-телеком» (3412) 637-513

«ИОШКАР-ОЛА» «Индустрия» (8362) 425-121

«КАЛУГА» магазин «Ручейный двор» (4872) 77-00-02

«КЕМЕРОВО» ООО «Курбас» (3842) 345-364

«КРАСНОДАР» «Радиосвязь-техника» (861) 277-4747

«КРАСНОЯРСК» фирма «Голтелком» (3912) 966-061

«КУРГАН» ИП Калев (3522) 491-386

Магазин «КУРС» ИП Пашмайкина Л.В. (3522) 629-529, 8-908-007-9529

#### Г. КОЛОМНА

«Хайк» (495) 612-7633

#### Г. ЛИПЕЦК

магазин «Weekend» (4742) 778-591

«MT Техно 48» (4742) 273-610

#### Г. НОВОКУЗНЕЦК

ООО «Дибест» (3843) 373-771

#### Г. НОВОСИБИРСК

ООО «СидТехСервис» (383) 361-1404

ЗАО «Алекс. Инж.» (383) 222-1322

ООО «Компания Юниском» (383) 267-5900

ООО «Техника» (383) 348-4669

#### Г. ПЕРМЬ

группа компаний «Дело техника» (342) 223-2265

#### Г. ПСКОВ

ООО «Динамо-Сервис» (8112) 73-94-20

#### Г. ТАГАНРОГ

магазин «Русская окота» (8634) 383-856

#### Г. ТАМБОВ

магазин «Орфей» (4752) 718-651

#### Г. ТОМСК

ООО «Паликом» (3822) 672-274

ООО ПК «Техноспорт» (3822) 562-410

#### Г. ТУЛА

магазин «Тел-спутник» (4872) 311-474

#### Г. УФА

ООО «Шок» (347) 276-7633

ООО «Радиоэлектроника РУ» (347) 292-1656

#### Г. ЧЕЛЯБИНСК

«Кодаш» (351) 266-7108

#### Г. ЧЕРЕПОВЕЦ

магазин «Робикор» (8202) 511-485

#### Г. ЭНГЕЛЬС

«Волжанин» (8453) 588-015

г. Ярославль - магазин «Волжский Рыболов» (4852) 582-892



Фото: Компания «Лема»

## Электронные манки: акцент на фонотеку

Большое значение при охоте с манком, как классической, так и фото, имеет имитация криков диких зверей и птиц. Для того, чтобы естественно подражать этим звукам, их нужно воспроизводить с правильной высотой, силой, окраской, ритмом, мелодией. Выполнить все эти условия удастся далеко не каждому: для этого нужно обладать хорошим музыкальным слухом, терпением и опытом. И вот тут на помощь могут прийти электронные имитаторы голосов — манки.

Текст: российская компания «Лема»

**К**ачественная фонотека — «сердце» манка. Поэтому при производстве электронного устройства важно не ограничиваться фонотеками криков животных, записанными ранее профессиональными орнитологами и простыми любителями природы. Организуя запись голосов птиц и зверей в живой природе и в неволе, производитель решает множество задач: повышается качество звуково-

го материала фонотек, обновляется ее видовой состав, в который входят, в том числе, и разные варианты криков одного вида (призывный крик, брачное пение и т.д.).

Далеко не все производители манков занимаются обновлением фонотек, используя одну и ту же базу криков на протяжении многих лет. В то же время для эффективного использования электронных манков делать это про-



Фото: Компания «Лема»



Фото: Компания «Лема»



Фото: Компания «Лема»

Организуя запись голосов птиц и зверей в живой природе и в неволе, производитель решает множество задач: повышается качество звукового материала фонотек, обновляется ее видовой состав, в который входят, в том числе, и разные варианты криков одного вида (призывный крик, брачное пение и т.д.)

сто необходимо. Приведем простой пример. Применение типовых фонограмм зачастую приводит к выработке у диких видов гусей условных рефлексов опасности, что приводит к снижению эффективности приманивания.

Российская компания «Лема», одним из направлений деятельности которой является производство электронных манков серии МПУ и Hunterhelp, занимается созданием собственной фонотеки с 2008 года. Принципиально важно, что запись криков ведется в живой природе. В фонотеке компании — множество уникальных звуковых фрагментов: разные виды криков белолобого гуся и гуся-гуменника (отдельные призывные крики самки и самца, брачные крики, переключка пары, крики кормящейся птицы), базары белошейкой казарки, токующие фазаны, лось на реву и другие.

Еще один момент, на который многие производители не обращают должного внимания — качество электронной компонентной базы, используемой в манках. Ошибочно полагая, что голоса диких птиц и животных — нечто более простое, чем написанная человеком музыка, они считают возможным использовать дешёвые компоненты, качество воспроизведения при которых низкое. Но для того, чтобы реалистично, максимально приближенно к звучанию в живой природе воспроизводить голоса птиц и животных необходим совершенно иной подход к «электронной начинке» манков. Безусловно, использование в производстве более дорогой и качественной компонентной базы связано с дополнительными затратами, но игра стоит свеч: высокое качество звука в сочетании с записанными в полевых условиях криками дает результат, наиболее полно приближенный к естественному звучанию в живой природе. **b2b**

## Электронные манки МПУ и Hunterhelp

### Говори с природой на одном языке!

Производственная фирма «Лема»  
приглашает к сотрудничеству!  
Оптовые и розничные  
охотничьи магазины

г. Архангельск  
тел: (8182) 42-08-21, 46-03-66  
info@hunterhelp.ru



www.hunterhelp.ru



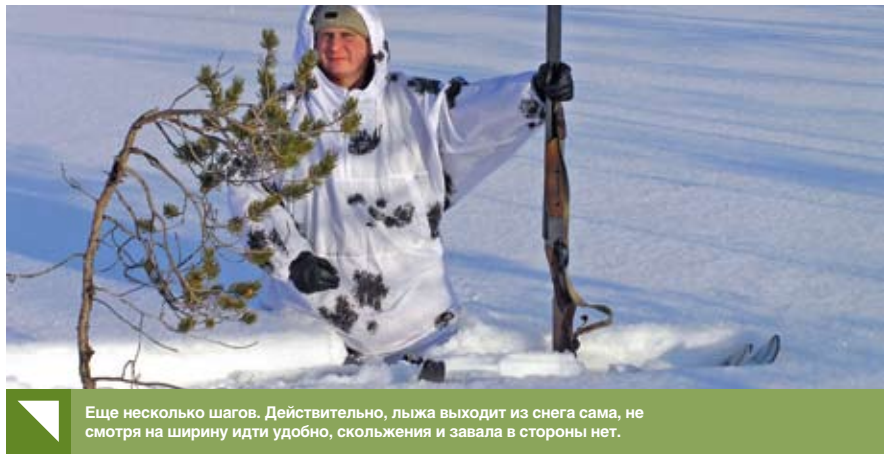
Текст: Компания «АртВуд»

## Неотъемлемый атрибут зимней охоты

О необычных охотничьих лыжах нужно рассказывать не сухим языком терминов из патента, технических характеристик и цифр — показателей. За несколько лет общения с разными людьми, которые пользовались этими охотничьими лыжами, и, ответив на сотни их вопросов, можно изобразить собирательный образ охотника, и на его примере показать, как происходит знакомство с охотничьими лыжами новосибирской фирмы «АртВуд».

С первого взгляда — это обычные лыжи. Их длина 155 см или 195 см, и ширина от 20 см до 30 см. Обычное с виду крепление — резиновый подследник и ремень. На нижней поверхности непонятный выступ по всей длине шириной 6 см и высотой 3–6 мм. В центральной части выступа ровными рядами торчат пучки конского ворса, наклоненные к задней части лыжи. По весу достаточно легкие (при таких-то габаритах). Первые вопросы с интонацией разочарования: «Зачем такая ширина, ходить ведь будет неудобно, ноги будут разъезжаться, лыжей на лыжу наступать»? Ворс, понятно — выполняет роль камуса, создает противоткатный эффект, но ходьбе будет мешать, торчит ведь или сотрется? Крепления без лямок на пятку, как ходить по логам, нога выпадать будет?

В ответ предложение пройтись, попробовать и получить ответы «на ходу». И вот пара лыж на снегу. Подтянув ремень по размеру ноги и вставив ногу в крепление, пробуем надежность — несколько движений лыжей, имитация ходьбы. Лыжа сидит плотно, не спадает. Секрет оказался прост — ремень установлен под определенным углом и заклинивает обувь, соответственно, снимать его нужно с усилием, но без лишних движений, лямок на пятку не нужно. Следующий этап — пробуем ходить. В рыхлом снегу лыжи глубоко не проваливаются — ожидаемый эффект, это логично — площадь опоры большая. Неожиданная гибкость лыж смущает, прогиб с непривычки великоват и кажется, что недостаточно прочности и при следующем шаге где-нибудь хрустнет. Но нет, вместо этого ногу выталкивает вперед. После первых шагов получаем совет — при ходьбе не поднимать ноги, а просто двигать их вперед. Еще несколько шагов. Действительно, лыжа выходит из снега сама, несмотря на ширину идти удобно, скольжения и завала в стороны нет. Как оказалось, причиной такой устойчивости является выступ на нижней части — подползок. Это не единственное его назначение. Он обеспечивает прочность и правильную жесткость лыже. Для облегчения ходьбы, лыжи сделаны легкими и гибкими, причем гибкость передней части и задней отличается — благодаря этому носок лыжи при ходьбе никогда не зарывается в снег, а пружинение в сочетании с «камусом» дает подталкивающий эффект. Находившись по равнине, попробовав бегать и пробираться сквозь бурелом, приближаемся к небольшому



Еще несколько шагов. Действительно, лыжа выходит из снега сама, не смотря на ширину идти удобно, скольжения и завала в стороны нет.

овражку. Что ж, пробовать, так пробовать! Спуск не вызвал сложностей — плавное скольжение без ускорения с замедлением по мере снижения уклона. А вот крутой подъем осилить с первого раза не получилось. Самонадеянно штурмуем в лоб в самом отвесном месте — угол склона 35–40°. Через несколько шагов лыжи начинают соскальзывать, и приходится разворачиваться. При этом некоторое время удается двигаться вдоль склона, находясь на нем. В конце концов, попробовав в нескольких местах, и определив оптимальный угол, при котором подъем не вызывает трудностей (в нашем случае 20–25°), овраг был преодолен. Затем следует возвращение в место старта, и более придирчивый осмотр скользкой поверхности. Поводив ладонью по подползку с ворсом, получили ответ на вопрос: «Мешает, сотрется»? При движении вперед ворс прячется в специальные лунки на поверхности подползка и потому не стирается и не мешает движению. «Не поведет ли лыжу со временем при такой ширине? Снег, вода»? Ответ таков: «При соблюдении простейших правил ухода

гарантируется многолетняя эксплуатация без потери формы. Это обеспечивается качеством материалов, клеевых составов, технологией склейки, покрытиями и пропитками». Важно и то, что ассортимент лыж позволяет подобрать их не только для среднего по весу охотника, но и для человека, чей вес превышает 130 кг.

Можно задать еще много вопросов, углубиться в конструкцию и технологию, но ощущения легкости и комфорта при ходьбе эти вопросы уже не отнимут и, собираясь поохотиться зимой, захочется испытать эти ощущения снова и снова. **БЗ**



## ОХОТНИЧЬИ ЛЫЖИ

### «АртВуд» Новосибирск



## ТАМ, ГДЕ СНЕГА ПО ПОЯС

ЛЕГКИЕ ПРОЧНЫЕ  
ДЛИНА ДО 2, 15 М  
ШИРИНА ОТ 20 СМ ДО 30 СМ

www.skis-leshiy.ru  
artwood2003@mail.ru  
+7-913-951-5790  
+7-913-987-8552



БЕЗОТКАТНЫЕ



НАДЕЖНОЕ,  
УДОБНОЕ КРЕПЛЕНИЕ



## Отечественный рынок **оружейной амуниции**

Для людей, чья профессия связана с использованием оружия, грамотный выбор снаряжения так же важен, как и умение это оружие применять. Качественная амуниция привлекает охотников, телохранителей, частных охранников и просто «любителей» — образ джентльмена с кобурой под безупречным смокингом укоренил в общем сознании еще Джеймс Бонд. В связи с этим, перед производителями оружейной амуниции сегодня встала новая задача — предложить профессиональное снаряжение, отличное от «массового», в изобилии наполняющего рынок амуниции.

Текст: Антон КОРОСТЕЛЕВ

Следует отметить, что рынок оружейной амуниции в нашей стране достаточно молодой. Он включает в себя следующие основные группы товаров: снаряжение для охоты (патронташи, чехлы и кейсы, ножны, сумки, рюкзаки и т.п.); кобуры, сумки для ношения оружия; тактическое снаряжение. Основные игроки на рынке оружейной амуниции в России — компании–производители Хольстер (Ижевск), ХСН (Чебоксары), Стич Профи (Екатеринбург). Хольстер и ХСН, кроме того, производят одежду и обувь, эти товары занимают примерно 80% от объема их продаж, однако даже на внутреннем рынке они могут конкурировать с импортными только в цене, качество отечественной кожаной продукции значительно ниже. По амуниции российский рынок развивается активней. Импортных конкурентов здесь единицы. Стич Профи занимается только амуницией. Выпуская продукцию под своей маркой уже 18 лет, предприятие не сильно увеличило объемы производства, сделав акцент на развитии технологий, качества и ассортимента. Как правило, новые технологии дают новые возможности, поэтому расширяется модельный ряд.

Отечественные профессиональные кожаные кобуры выпускают не более дюжины производителей — от индивидуальных умельцев до компаний с весомым объемом производства. Если говорить о преобладающих на рынке моделях, то охотникам предлагают снаряжение, выполненное по классическим, традиционным технологиям из кожи и синтетических материалов. В производстве охотничьего снаряжения отечественные и зарубежные технологии различаются несильно, по кобурам Запад значительно впереди нас. Некоторые российские производители начали осваивать производство формованных кобур под определенные виды оружия. Это сложная, в основном, ручная технология, поэтому пока она доступна не всем.

Производители из Екатеринбурга не занимаются синтетикой, ориентируясь на более качественный сегмент рынка. Сами мастера говорят, что «кожа остается кожей». Формовка выполняется по конкретному виду оружия на специальном оборудовании с применением специального формовочного состава, что гарантирует качество изделия, которое прошивается высококачественными нитками со специальной пропиткой, повышенной толщины. Внутри нитки не торчат, они слегка подплавлены и практически не чувствуются, если провести по ним пальцем. Мешать извлечению пистолета они не будут. Отдельные требования уделяются качеству фурнитуры, ведь именно из таких «мелочей» и складывается качественный бренд.

Многочисленные потребители, — а в их числе Служба безопасности Президента РФ, ФСБ, ФАПСИ, МВД, Управление спецсвязи и т.д. отмечают высокую надежность и эргономичность изделий. Рядовые любители и ценители оружия всей страны пользуются этими вещами, подчеркивая оптимальное соотношение их цены и качества, которое удается сохранить благодаря строжайшему контролю за производством, новаторским разработкам, оперативному реагированию на предложения и замечания пользователей. Снаряжение должно быть продуманным, качественно изготовленным, многократно опробованным и поэтому не может быть дешевым, т.к. часто изготавливается по индивидуальным заказам. На сегодняшний день специальная амуниция на 90% продается в специализированных оружейных магазинах, интернет–магазинам принадлежит не более 10% рынка.

Квалифицированный разработчик (производитель и продавец) может предложить заказчику конкретную модель снаряжения под конкретное оружие, дублирование любого

## Новая коллекция Western

### Сумка охотника — Ягдташ

Выполнен из комбинации натуральной кожи двух видов выделки и предназначен для переноски продуктов, патронов, дичи и т.д. во время охоты. Основная часть ягдташа выполнена из мягкой эластичной под «старую» кожу, толщиной 3–3,5 мм. Основной клапан в месте застегивания фиксирующих ремней усилен более плотной кожей толщиной 3,5 мм. Также из этой кожи выполнены два внутренних клапана и ремень для переноски ягдташа. Основной ремень для удобства переноски снабжен дополнительным наплечником.



### Открытый патронташ

Открытый патронташ на 24 патрона, выполнен из высококачественной натуральной кожи импортного производства. По всей длине патронташа нашита гармошка для переноски 24 патронов. С обратной стороны патронташ продублирован вторым слоем кожи. Открытые срезы изделия обработаны специальным красящим составом, защищающим торцы кожи от попадания влаги. Для удобства регулировки длины, патронташ имеет вставку из плотной высокопрочной стропы с регулировочной рамкой. На патронташ нанесены методом горячего тиснения два логотипа.



### Универсальный патронташ

Закрытый универсальный патронташ на 24 патрона, выполнен из высококачественной натуральной кожи импортного производства. Патронташ оснащен четырьмя съемными закрытыми подсумками, каждый из которых имеет нашитую гармошку под 6 патронов. Подсумок имеет клапан, предохраняющий патроны от внешних воздействий и осадков. Клапан выполнен из эластичной натуральной кожи толщиной 3–3,5 мм. Его надежная фиксация осуществляется с помощью ремешка и металлической пукли. С обратной стороны ремень патронташа продублирован вторым слоем кожи открытые срезы изделия обработаны специальным красящим составом, защищающим торцы кожи от попадания влаги. Для удобства регулировки длины, патронташ имеет вставку из плотной высокопрочной стропы с регулировочной рамкой. На патронташ нанесены методом горячего тиснения логотипы.



## Патронташ на приклад

Патронташ выполнен из натуральной кожи двух видов выделки.

Более темная кожа, гладкого окраса, цвета «шоколад» использована на деталях несущих основную функциональную нагрузку.

Кожа обладает достаточной плотностью и жесткостью, толщина кожи 3–3,5 мм. В комбинации с основной кожей использована более мягкая, эластичная кожа приятная на ощупь, плотно облегающая форму приклада. Кожа обработана по специальной технологии, текстурирована под старую кожу, что бы выдержать заданный стиль и создать чувство старой, дорогой для обладателя вещи. Из функциональных особенностей патронташа следует отметить эргономичный нащечник, выступающий с правой стороны. На патронташ нашита гармошка на 6 патронов 12–16 калибра. Для плотного облегания приклада патронташ имеет шнуровку, которая надежно фиксирует его на прикладе ружья. С внутренней стороны патронташ подбит вторым слоем натуральной кожи, открытые срезы изделия обработаны специальным красящим составом, защищающим торцы кожи от попадания влаги.



## Патронташ–подсумок

под патроны 12, 16, 20 калибров

Закрытый патронташ–подсумок

на 6 патронов из коллекции Western производства предприятия Стич Профи, выполнен из высококачественной натуральной кожи импортного производства. Подсумок имеет клапан, предохраняющий патроны от внешних воздействий и осадков. Клапан выполнен из эластичной натуральной кожи толщиной 3–3,5 мм. Его надежная фиксация осуществляется с помощью ремешка и металлической пукли. Все открытые срезы изделия обработаны специальным красящим составом, защищающим торцы кожи от попадания влаги. Шлевка, пришитая с обратной стороны патронташа рассчитана на ремень шириной до 50 мм.



## Патронташ–подсумок

под патроны калибра 7,62


Закрытый патронташ–подсумок на

5 патронов, калибра 7,62, выполнен из высококачественной натуральной кожи импортного производства. Подсумок имеет клапан, предохраняющий патроны от внешних воздействий и осадков. Клапан выполнен из эластичной натуральной кожи толщиной 3–3,5 мм. Его надежная фиксация осуществляется с помощью двух металлических пуклей. Все открытые срезы изделия обработаны специальным красящим составом, защищающим торцы кожи от попадания влаги. Шлевка, пришитая с обратной стороны патронташа рассчитана на ремень шириной до 50 мм.



снаряжения под левую руку; наличие или отсутствие элементов дополнительного крепления на данной модели и т.п.

Приоритетными направлениями предприятия Стич Профи в выпускаемом ассортименте являются кобуры, специализированные ремни, патронташи, ягдташи, различные кейсы и чехлы для оружия. Эта продукция по качеству легко может конкурировать с западными аналогами (еще в 90–х годах товар поставлялся в Великобританию), однако таможенные трудности и «двойственное» (военное) предназначение товара существенно сокращают возможности экспортной торговли.

Снаряжение, изготовленное профессионалом для профессионалов, обязано быть эстетичным. В подарок к новому, 2010 году производители из Екатеринбурга подготовили новую коллекцию охотничьего снаряжения «Western». Ягдташи, патронташи и ружейные ремни выполнены из лучшей импортной кожи специальной выделки, скомбинированной и прошитой прочнейшими немецкими нитками, имитирующими ручной шов, известный всему Дикому Западу на протяжении двух столетий. Кожа изделий тонируется и фактурирована под «ретро», а фурнитура — под «старое серебро». Сами производители назвали новую коллекцию одной из лучших своих разработок за все время деятельности фирмы, отметив очень качественные материалы и интересный стиль. Товары новой коллекции принадлежат к классу «премиум», ажиотажного спроса на них не ожидается, однако маркетологи фирмы предсказывают им успех, т.к. несмотря на кризис, спада спроса на продукцию не наблюдается. Охотникам–промысловикам такой товар будет менее интересен, чем любителям, для которых охота это не только добыча, но и активный отдых. 

Когда оружие - ваша страсть  
Разработка и производство надежной оружейной амуниции из натуральной кожи

**STICH PROFI**  
COLLECTION  
Стич Профи г.Екатеринбург  
т. (343)324-25-79, 324-15-24, 219-19-44  
e-mail: shop@stich.su  
www.stich.su

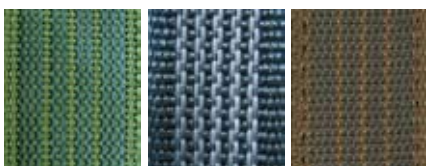


# Новые технологии оружейных ремней



## АНТИСКОЛЬЖЕНИЕ

С помощью внедрения различных инновационных технологических решений, оружейные ремни претерпели существенную эволюцию. Так, благодаря вплетению латексных нитей на контакт-



ную поверхность ремней, теперь не беспокоиться о том, что ваше оружие будет спадать с плеча при ходьбе и доставлять неудобство и дискомфорт при передвижении. Низкие температуры не оказывают влияния на эластичность изделий. Данная технология применяется во всех видах оружейных ремней «IMPULS».

## ПЛАВУЧЕСТЬ

Статистика за последний год изменилась в отношении количества утоплен-

ного оружия с 3000 на 10000 ружей и винтовок. Собственная разработка и know-how компании IMPULS подразумевает вплетение в тело ремня плавучих наполнителей из материала Termolon™. Это позволяет достать ваше оружие со дна водоема с наименьшими проблемами (при попадании в воду ремни выгибаются дугой, образуя «подцепляемую петлю», после чего спасение вашего любимого оружия легко производится с помощью «кошки»).

## КОЖАНЫЕ КРЕПЕЖНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ



Первый тип «крепежного элемента». Классический стильный внешний вид и конструкция ремня, проверенная временем надежность элементов из сыромятной кожи высшего качества.

## СИНТЕТИЧЕСКИЕ КРЕПЕЖНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ



Второй тип «крепежного элемента». Выбор профессиональных охотников и владельцев элитного оружия. Имеет ряд неоспоримых преимуществ перед кожным. Такая конструкция исключает возможность повреждения ложа ружья язычками металлических пряжек, исключаются звуки, возникающие при соударении пряжек с оружием. Кроме того, отсутствует химическое воздействие дубящих элементов (как в кожаных изделиях) на ствольное и прикладное покрытие. **БЗ**

**IMPULS**  
SAINT-PETERSBURG

**Уникальные ОРУЖЕЙНЫЕ РЕМНИ Impuls**  
наши ремни гарантируют удовольствие от охоты



«ВОЛК»



«РЫСЬ»



«СОБОЛЬ»



«БИЗОН»



Для производителей охотничьего снаряжения и оружейных ремней предлагается широкий ассортимент текстильных тканых лент

Первые модели ремней для ружей и винтовок были разработаны компанией IMPULS 6 лет назад. В основу идей легли инновационные технологии, используемые в собственном производстве ремешковой ленты. На данный момент мы предлагаем более 30 разновидностей изделий в 8 цветовых исполнениях. Благодаря высокому качеству и уникальным технологиям оружейные ремни IMPULS пользуются заслуженной популярностью как у профессиональных охотников, бойцов спецподразделений и силовых структур, так и у охотников-любителей.

НВЦ "Импулс", Санкт-Петербург  
тел. +7 (812) 938-51-59  
факс +7 (812) 430-69-80  
e-mail: info@impuls-spb.com, www.impuls-spb.com

**ВНИМАНИЕ! Специальные условия работы с магазинами и оптовыми клиентами**

Текст: Игорь Михайлович БЕРЛИНСКИЙ, руководитель



## Расцветка под камуфляж!

Как, и чем, можно покрасить оружие, чтобы не только защитить его от царапин, коррозии и потертостей, но и придать ему желаемый цвет? Эти вопросы часто поднимаются для обсуждения, как на форумах, так и в личных беседах охотников и владельцев разного типа оружия, реставраторов и коллекционеров.

Конечно, существуют способы воронения в домашних условиях, но не каждый решится на эту достаточно долговременную и трудную процедуру, да и цвет по вкусу, а тем более под камуфляж, получить в домашних условиях не удастся. Оружейных мастерских с лицензией, готовых взяться за покраску оружия в цвет по выбору владельца, или покрасить оружие в камуфляж, не много, и не каждому это по карману. Гораздо лучше обстоят дела с покраской пневматического оружия, пистолетов для страйкбола и пейнтбола — есть частные мастера, готовые взяться за такую работу, ведь лицензия для этого не требуется. Однако и тут возникает вопрос в надежности покрытия, цветах и стойкости к царапинам, сколам и другим внешним воздействиям, ведь их красят, как правило, автомобильными красками и краской из баллончиков. К тому же эти составы не предназначены для защиты поверхностей от активных воздействий и легко поддаются царапинам, образуются сколы.

С 2010 года на российском рынке появилось универсальное оружейное покрытие DuraCoat. Оно устойчиво к износу, агрессивным внешним воздействиям, а также к контакту с растворителями и маслами.

Цветовая палитра данного покрытия состоит более чем из 200 стандартных цветов, 12 тактических (не бликующих), 36 готовых камуфляжных решений и трафаретов, 7 ультраярких, 7 флуоресцентных, а также коллекции цветов «металлик», «жемчужный», и даже фосфоресцентный.

DuraCoat это не обычная краска — это двухкомпонентное покрытие, основой которого является твердый полимер.



DuraCoat устойчиво к износу, агрессивным внешним воздействиям, а также к контакту с растворителями и маслами.


Его существенным отличием является гибкость и эластичность, что полностью исключает сколы и делает его весьма устойчивым к царапинам.

Нанесение производится путем распыления на поверхность при помощи аэрографа, краскопульта, или иного подобного инструмента. Распыление легко создает гладкое и равномерное покрытие, одинаково хорошо ложащееся как на ровную, так и на рефленную поверхность. DuraCoat способен скрыть и выровнять большинство мелких дефектов покрытия (царапины, шрамы от ржавчины, шероховатость, следы обработки металла или дерева).

При его нанесении, стоит соблюдать следующие простые правила. Важно обеспечить приток свежего воздуха (если окраска происходит дома, достаточно открыть форточку). Следует тщательно очистить и обезжирить поверхность, входящим в комплект, очистителем. Далее, смешав DuraCoat и специальный

затвердитель из комплекта, следует подключить аэрограф к банке с воздухом (если используется готовый набор) или к компрессору. Между каждым слоем стоит выждать 10–20 минут. 4–5 слоев обеспечат надежную защиту. На зонах изделия, подверженных особым нагрузкам (трению об кобуру, ремень, чехол, ножны, предохранитель на оружии), можно нанести несколько дополнительных слоев. Через 24–72 часа оружие можно использовать в стандартном режиме, не подвергая пока экстремальным нагрузкам. Полное высыхание и максимальная износостойкость достигается в течении 3–4 недель.

Для нанесения камуфляжа, в комплекте поставляется специальный трафарет, который наклеивается на поверхность в процессе формирования узора для каждого цвета и слоя. После завершения процесса, трафарет легко снимается с поверхности.

Как вы видите, процесс нанесения прост, остается лишь выбрать цвет! 

Покрась в Камуфляж или выбери из 200 цветов!



**DuraCoat**<sup>®</sup>  
Универсальное износостойкое покрытие



[www.DuraCoat.ru](http://www.DuraCoat.ru)  
(495) 518 79 92  
(495) 585 75 94



# Семейный отдых

## Россия или зарубежные страны?

В последние 6 лет, и в особенности в последний год, самый заметный рост на рынке экипировки для туризма происходит в сегменте кемпинга и семейного отдыха. Возможно, основными причинами этого стали интенсивная автомобилизация населения страны и последующий кризис, сокративший финансовые возможности для высокозатратного семейного отдыха за рубежом. Мобильность граждан значительно выросла, что позволило семьям путешествовать на дистанции, превышающие 1000 километров.

Текст: Алексей ГРЕБЦОВ, директор отдела маркетинга и продаж «Старт-1»

**Н**аличие автомобиля полностью меняет подход к выбору туристической экипировки. На второй план уходят такие важные параметры для походников, как вес снаряжения и транспортный объем, а на первое место выходят вы-

сокий уровень комфорта проживания на природе, простота в использовании и надежность. Но еще более важная причина роста популярности кемпинговых семейных путешествий — это возможность отдыха на одну — две ночи (суббота —

воскресенье) с выездом на расстояние 50–200 км от города. На сегодняшний день уже нет практически ни одного региона, где бы в радиусе ста километров ни находились бы невероятно красивые места для отдыха. Более того, очень

часто в эти места просто невозможно попасть по путевке через турагентства.

Возникает вопрос: «Насколько продолжительным и сильным будет рост этого сегмента?» Если сравнивать долю населения, предпочитающего отдых в кемпингах, в европейских странах с аналогичным показателем у нас, то согласно статистике, мы даже не в начале пути, а только на него вышли. В ближайшие годы возможен значительный рост этого направления.

Что может помешать этому росту? Основные российские проблемы. Плохая транспортная и кемпинговая инфраструктура. Нежелание или непонимание местных властей, что развитие кемпингов в регионе может привлечь тысячи людей с деньгами. А главное, что вложения в этот бизнес очень невелики и достаточно быстро окупаются, и это доказывает опыт Европы, где сотни тысяч кемпингов, разбросанных от Полярного круга до Средиземного моря.

Что представляет собой средний европейский кемпинг? Площадка для установки палаток, оборудованная туалетом, душем, источником питьевой воды, местом для утилизации мусора. В основном — все. Конечно, желательно иметь стоянку для машин, возможность пользоваться электричеством и водопроводом на месте стоянки, но это уже почти роскошь. И, конечно же, вокруг кемпинга может развиваться и другой бизнес — это мини-магазины, кафе, прокат инвентаря и т.д. С большим скрипом, но развитие этой отрасли началось, а обсуждение государственных программ по поддержке туризма может дать мощный импульс для ее развития в правильном направлении на уровне местных властей.

Что это сулит магазинам, продающим экипировку для туризма? Кроме доходов еще и головная боль в освоении нового сегмента рынка. Проходят времена, когда основным показателем правильности экипировки была цена. Купив дешевую палатку и получив полный букет отрицательных эмоций, покупатели стали обращать больше внимание на качество и уровень комфорта оборудования, при этом вопрос цены стал уходить на второй план. Редко какому мужчине (а чаще всего именно он покупает снаряжение) хочется опозориться перед детьми и женой, купив палатку, протекающую по швам, и разваливающуюся при второй установке. Надо также отметить, что



Редко какому мужику (а чаще всего мужчина покупает снаряжение) хочется опозориться перед детьми и женой, купив палатку, протекающую по швам.

мужчины часто склонны покупать себе качественные «игрушки» для удовольствия и поднятия самооценки. Но это значит, что товар должен быть именно качественным и иметь множество деталей для удобства использования и надежности оборудования. Это также значит, что продавцы в магазине должны грамотно объяснить покупателю, за что он отдает, заработанные тяжелым трудом, деньги. Продажа кемпинговой экипировки может быть очень доходна еще и потому, что крайне редко семья, собирающаяся путешествовать, покупает только палатку или спальник. Если уже начал чем-то заниматься, то делать это надо правильно. Для полного комфорта семье надо палатку, большие спальники-одеяла, широкие и толстые самонадувающиеся коврики (или надувные матрасы), складной стол и набор кресел, тент, посуда, компактная горелка, чтобы не зависеть от костра в дождь, мангал, газовые и светодиодные фонари, туалетная палатка и биотуалет и прочее, и прочее. В целом, это окупается за один сезон и остается на многие годы, и люди идут на эти траты. Существует и более сложный сегмент кемпингового рынка, нацеленный на охотников и рыбаков. Это очень многообещающий рынок, но также крайне важно учитывать специфику

использования экипировки. Бытует распространенное заблуждение, что стоит переделать палатку или спальный мешок в камуфляжную расцветку — и этого будет достаточно для данной категории пользователей. В прошлых номерах журнала мы уже рассказывали обо всех нюансах выбора подобного снаряжения на основе продукции фирмы Tengu (Alexika group). При продаже этого снаряжения очень важен уровень подготовки продавцов и продуманный ассортимент. Это непросто, но с лихвой окупается при дальнейшей работе. В целом правильный ассортимент кемпингового снаряжения может значительно увеличить продажи любого магазина для активного отдыха.

Есть еще одна немаловажная деталь. Развивая семейный отдых и поддерживая интерес к путешествиям по России, мы вносим свой вклад в здоровье наших людей и помогаем им осознать, насколько красива страна, в которой они живут, а это стоит намного больше, чем деньги! **23**

**Дополнительную информацию о кемпинговом снаряжении Вы можете получить в представительстве ALEXIKA в Москве:**

115193 Москва, ул.Сайкина, д.1/2  
Тел./Факс: (495) 740-0438  
(495) 679-8187  
E-mail: alex@start1.ru  
Web: www.alexika.ru  
www.alexikaoutdoor.com

# Ахтуба — ОСКОЛОК ЛЕГЕНДЫ

Когда-то в волжских степях Ахтубы процветал Хазарский каганат. От этого древнего государства остались лишь дикие поймы рек и традиции гостеприимства. Но и по сей день на землях древней Хазарии можно отведать самую вкусную уху и всполошить в густых зарослях тростника дикого гуся.



Текст: «СТБ-турс»

**В** нижнем течении Волги, там, где прямо из русла великой реки берет начало Ахтуба, раскинулся целый мир невиданной красоты, природа которого никого не оставит равнодушным.

Волго-Ахтубинская пойма — это разноцветный ковер, усыпанный зеркалами больших и малых озер с кристально чистой водой, это бархат лиственных лесов, раскинувшихся по пологим песчаным берегам рек, протоков и ериков, это таинственные хвойники крутояров. Этот край по праву снискал славу «эльдorado» для всех, кто увлечен рыбной ловлей.

Рыболовно-охотничья база «Верхнее-Углянское», расположенная на левом берегу реки Ахтуба, в 20 километрах от города Харабали, находится в самом сердце нерестилищ, что придает рыбалке в этих местах особую привлекательность и результативность. И хотя рыба после нереста скрывается к местам постоянного обитания, очень много экземпляров предпочитает оставаться в этих водах. Успех рыбалке на Ахтубе гарантирует и разнообразие глубин в окрестностях базы, а также удивительный видовой состав ихтиофауны. Здесь клюет разнообразная рыба: щука и сельдь, карась и сазан, воб-

ла и сом, окунь и лещ, осетр и стерлядь. Рыбалка в «Верхне-Углянском» столь же результативна, как и в дельте Волги, но намного более увлекательна. С полным основанием можно утверждать, что размер трофеев в районе Харабалей, существенно больше, т.к. рыба, набрав вес в низовьях Волги, начинает подниматься вверх по течению. Здешние воды изобилуют рыбой в любое время года, и для истинного рыбака невозможно найти более удачного места. При благосклонности переменчивой фортуны, рыболовные снасти можно испытать на прочность поклевкой восьмидесяти килограммового сома или

двадцати килограммового сазана, а также судака весом 10 кг и жерехов под 6 кг.

Ахтубинская рыбалка станет поистине незабываемой драгоценностью в копилке рыбацких воспоминаний. Помимо рыбалки, на Ахтубе есть все для незабываемой и увлекательной охоты, а ландшафты Волго–Ахтубинской поймы, где рядом расположены вода, леса, поля, луга и степь, делают здешние охотничьи угодья просто уникальными. Здесь водятся: кабан, волк, барсук, лисица, заяц, корсак, куница, горностаи, енот, норка, куница, хорь, ондатра. На многочисленных ильменах, болотах, реках и ериках изобилие водоплавающих птиц — кряква, шилохвость, огарь, утка серая, лысуха, фазаны, курочка болотная. В степях пасутся фазаны и серые куропатки. Верхне–Углянское находится на территории Харабалинского Охотничьего хозяйства, по соседству с Енотаевским, Кабаньим и Волжским охотничьими хозяйствами.

Профессиональная егерская служба всегда готова организовать охоту на водоплавающую дичь, фазана и куропатку, кабана, волка, лисицу и зайца.

Рыболовно–охотничья база «Верхне–Углянское» — это современный комплекс, занимающий территорию 5 гектаров, рассчитанный на одновременный прием до 40 человек. Охотников, рыбаков и их спутников ждут апартаменты, 2–х комнатные люксы, стандартные 2–х местные номера и два комфортабельных двухэтажных коттеджа, оборудованных всем необходимым для великолепного отдыха в любое время года.

Приоритет в работе базы — довольные и счастливые клиенты. Обслуживающий персонал делает все, чтобы гости отлично отдохнули и приезжали на базу в «Верхнее–Углянское» снова и снова! 🐟

## «Верхне–Углянское», это:

- удивительное сочетание экологически чистой природы Астраханских степей и европейского качества обслуживания;
- комфортные условия размещения, рассчитанные на взыскательных гостей;
- трофейная рыбалка спиннингом, донной снастью, троллингом, карпфишинг, отвесное блеснение, потрясающая зимняя рыбалка;
- большой видовой состав ихтиофауны, профессиональная егерская служба, прокат лодок и снастей, а также услуги по колчению и вялению трофеев;
- отменная охота на утку, гуся, фазана, серую куропатку, кабана, волка, зайца, лисицу и енота;
- конференц–зал для проведения деловых мероприятий, переговоров, семинаров и тренингов, оборудованный всей необходимой аудио– и видео–техникой;
- организация досуга как днем (бассейн, сауна, бильярдный клуб, игровая комната, обширная экскурсионная программа), так и вечером (развлекательные программы в ресторане, караоке клуб, бар);
- оптимальная инфраструктура и безопасность, обеспечивающие уникальные условия не только для отличного семейного и корпоративного отдыха, но и, в первую очередь, успешной охоты и рыбалки.







Уникальное место  
для отдыха...



Бассейн



Комфортабельные номера



Русский бильярд

Москва, м.Маяковская, пер.Оружейный, 3/1  
Астраханская обл., г.Харабали, ул.1-я Базовская, 19  
vugl@stbtours.ru, info@vugl.ru  
www.stbtours.ru, www.vugl.ru

8 (495) 926-73-73  
8 (903) 183-11-40



## Легендарные непальские ножи

На ближайшей выставке «Охота и рыболовство на Руси» фирма «Тоджиро» представит целый ряд моделей кукри, которые на данный момент состоят на вооружении полков Великобритании в составе гурских стрелков.

Текст: Компания «Тоджиро»

**И**нтерес к непальским ножам кукри вызван их легендарным прошлым, традиции которого уходят в глубь Непальской истории. А также их славным настоящим, ведь кукри — это и приспособление для охоты, и находка для рыбалки; он защитит вашу жизнь и проложит путь в тропических зарослях. Большое число армейских кукри приобреталось ограниченными партиями по заказу частей и отдельных подразделений непальских стрелков. Этим и объясняется достаточное широкое видовое разнообразие служебных моделей. Об их принадлежности к табельным образцам зачастую свидетельствуют только специальные клейма и иная маркировка, наносимая на клинок и, реже, на обух или стальной затыльник рукояти. Прак-



тика использования фамильных клинков или исполненных на заказ известными непальскими кузнецами—ками получила также широкое распространение у офицеров и унтеров непальских стрелков. Отношение к уставным моделям самих «гурков» было не простое. Ими активно пользовались, но из путешествия по родным местам, доблестный воин, как правило, возвращался с авторской моделью, которую берег и с которой шел в бой. Штатным же моделям доставалась вся грязная работа по обустройству быта стрелка в суровых военных походах. И сегодня у гурков есть две модели кукри — парадная и повседневная.

Клинок кукри имеет характерный профиль «крыла сокола» с заточкой по вогнутой грани (то есть это нож с так называемым «обратным изгибом»). Считается, что кукри происходит от греческого копья, имеющего похожий изгиб, и попал в Непал с армией Александра Македонского в IV веке до н.э.

По другой версии, характерная форма изогнутого клинка, заточенного по внутренней стороне, была принесена в Грецию из Африки в VI веке до н.э., а оттуда распространилась на Балканы и Средний Восток, оказав влияние на форму ятагана и ряда ножей региона.

Вне зависимости от источника происхождения кхукри является одним из самых древних видов холодного оружия, дошедшего до наших дней без серьезных изменений.

Наиболее древний кукри хранится в Национальном музее Непала и датируется приблизительно XIV—XV веком, музейные образцы практически не отличаются от изготавливаемых сейчас.

Более ранние образцы не сохранились из-за применявшегося в них низкокачественного металла.

Каждый характерный элемент кукри имеет не только практическое, но и символическое значение. Так, например дол у обуха носит название «Меч Шивы» и дает кукри силу оружия бога Шивы. Кольца на рукояти обеспечивают уверенное удержание кукри во влажной руке и символизируют собой

уровни мироздания. Лезвие с переменным углом заточки дает максимальную эффективность в рубящих, режущих и колющих ударах и символизирует Солнце и Луну — традиционные символы Непала. Выемка на лезвии у рукояти называется чо и бывает различной формы, и как правило обозначает трезубец Шивы — основной атрибут и символ силы этого бога. Другая форма чо — «след коровы», является символом богини Кали (корова является священным животным в индуизме). Практический смысл чо — препятствовать образованию трещин и сколу клинка у рукояти. Для кукри, не имеющих чо, производимых например, в Америке, наиболее частым дефектом является отлом лезвия у рукояти (на эту область клинка приходится максимальная нагрузка при рубящем ударе по твердой цели). Металлическое навершие на головке рукояти символизирует всевидящее око бога, а в практическом плане закрывает кончик хвостовика лезвия, проходящего через всю рукоять, и позволяет использовать рукоять кукри в качестве молотка.

Носится кукри в широких деревянных ножнах, обтянутых кожей водяного буйвола и окованных металлом. Рукоять кукри традиционно изготавливается из палисандрового дерева или рога водяного буйвола.

Обычно, кроме самого кукри, в комплект входят два меньших ножа — карда и хакма. Первый — это нож для мелких работ, второй — тупой кусок стали с рукояткой, который служит в частности для разжигания огня.

Клинок традиционного кукри имеет не только заточку с переменным углом, но и зонную закалку. У обуха клинок

значительно мягче, чем у кромки лезвия. Для кукри характерны показатели твердости в 25–27 HRC у обуха, 46–48 HRC в середине клинка и 55–57 HRC у кромки лезвия либо 57–58 HRC у обуха и около 60 HRC на кромке лезвия. Сохранить упругость клинка при такой высокой твердости помогает традиционная техникаковки, передаваемая из поколения в поколение непальскими кузнецами ками. **828**



Гуркхский офицер с кукри на поясе

## НЕПАЛЬСКИЕ КУКРИ



10" JUNGLE TACTICAL 3372 руб.

10" BHADJURE (NEPALI) 4116 руб.

КУКРИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ХОЛОДНЫМ ОРУЖИЕМ

## ЯПОНСКИЕ ТОЧИЛЬНЫЕ КАМНИ



KING KKH 045 #1000 1530 руб.

KING KKHG 065 #220/#1000 2330 руб.

KING KKHW 065 #800/#1000 2840 руб.

- МАГАЗИНЫ В МОСКВЕ:
- СОКОЛ, ул. Балтийская 6, корпус 1.
  - ШОССЕ ЭНТУЗИАСТОВ, шоссе Энтузиастов 48/1.
  - КОЛОМЕНСКАЯ, ТЦ "Коломенский пассаж" (3-й этаж), пр-т Андропова 36, пав.28
  - ТУШИНСКАЯ, ТЦ "Гвоздь" (4-й этаж), Волоколамское шоссе 103.
  - ЛЕНИНСКИЙ ПР-Т, Ленинский пр-т, д.61/1.
  - ДОМОДЕЛОВСКАЯ или ТЕПЛЫЙ СТАН, ТЦ "Твой Дом", 24 км МКАД, пересечение с Каширским шоссе.

- ПОЛНЫЙ ВЫБОР В НАШИХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ:
- [www.tojiro.ru](http://www.tojiro.ru)
  - [www.aogami.ru](http://www.aogami.ru)
  - [www.kukri.ru](http://www.kukri.ru)
  - [www.vg10.ru](http://www.vg10.ru)
  - [www.kenna.ru](http://www.kenna.ru)

☎ (495) 646-64-94

# Пять групп Кукри

## 1 Service No.1 (The British Service No.1)



### 10` Кукри British Service #1

Длина кукри мм	406,5
Длина клинка мм	273,1
Длина рукоятки мм	133,4
Толщина обуха мм	6,4
Сталь клинка:	Carbon Steel, зонная закалка
Материал рукояти:	латунь, рог
Материал ножен:	кожа

Стандартная армейская модель гуркских стрелков, проходящих службу в британской бригаде. Общая длина — 380 мм при весе около 600 граммов. Аналогичная модель используется гуркскими частями и в национальной армии Непала: она несколько короче и легче — 330 мм и 500 граммов соответственно. Обладает обухом значительной толщины, усиленным концом клинка. Острие клинка выведено «на иголку» для повышения эффективности вспарывающих рубящих ударов. Как правило, клинок хорошо полирован. Он подписывается датой начала контракта владельца. Модель носится с повседневной формой одежды для строя и при несении дежурств. В отличие от прочих видов кукри, ножны имеют парные кожаные лопасти для надевания на поясной ремень.

## 2 Training Knife (Джунглевый или Тактический)



### 6` Кукри Jungle

Длина кукри мм	261.6
Длина клинка мм	152.4
Длина рукоятки мм	109.2
Толщина обуха мм	6.4
Сталь клинка:	Carbon Steel, зонная закалка
Материал рукояти:	латунь, рог
Материал ножен:	кожа

Многофункциональный кукри, используемый для боевой подготовки солдат для ведения боевых действий в джунглях. Клинок и рукоять не полированы: клинок зачастую воронится, а не полированная рукоять обладает улучшенной эргономичностью при длительной и интенсивной работе. Ножны иногда дополнительно обтягиваются материей камуфляжной расцветки.

## 3 Service Ceremonial (Dress Knife или Парадный)



### 9` Кукри Jungle Tactical

Длина кукри мм	406,5
Длина клинка мм	273,1
Длина рукоятки мм	133,4
Толщина обуха мм	6,4
Сталь клинка:	Carbon Steel, зонная закалка
Материал рукояти:	Латунь, рог
Материал ножен:	Кожа

Парадный нож солдата-гурка. Отличается отличной отделкой и высоким качеством кожаных ножен. По увольнению гурка, в связи с истечением срока, контракт клинок передается в его собственность. Он также имеет парные кожаные лопасти для надевания на поясной ремень.

## 4 Nepal Army (National Issue)



### 9` Кукри Nepal Army (National Issue)

Длина кукри мм	342.9
Длина клинка мм	228.6
Длина рукоятки мм	114.3
Толщина обуха мм	12.7
Сталь клинка:	Carbon Steel, зонная закалка
Материал рукояти:	латунь, рог
Материал ножен:	кожа

Простая и надежная армейская модель, много лет находящаяся на вооружении британской бригады гурков. Минимум излишеств — все подчинено выполнению задач ратного труда. Общая длина — 330 мм при весе около 500 граммов.

## 5 Mini Jungle



### 6` Кукри Mini Jungle

Длина кукри мм	323.9
Длина клинка мм	203.2
Длина рукоятки мм	120.7
Толщина обуха мм	6.4
Сталь клинка:	Carbon Steel, зонная закалка
Материал рукояти:	латунь, рог
Материал ножен:	кожа

Уменьшенная копия модели Ангхола. Джунглевый нож, разработанный для ведения военных действий и гуманитарных операций в экваториальных зонах.

**ВЫСТАВКА**



**ЭКСПО-ВОЛГА**  
организатор выставок с 1986 г.



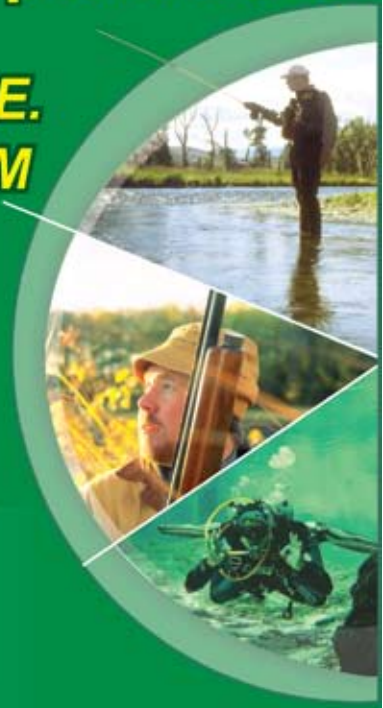
**САМАРА 9-12 апреля 2010**

7-я межрегиональная выставка-шоу

**РЫБАЛКА И ОХОТА НА ВОЛГЕ.  
АКТИВНЫЙ ОТДЫХ И ТУРИЗМ**

- товары для рыбной ловли
- охотничьи товары
- водный транспорт
- внедорожники
- внутренний туризм
- товары для активного отдыха
- снаряжение для дайвинга и подводной охоты

Выставочная компания «Экспо-Волга»  
443110, г. Самара, ул. Мичурина, 23А  
тел./факс: (846) 279-04-89  
[www.expo-volga.ru](http://www.expo-volga.ru)



Муниципальный выставочный центр  
«Одинцово-ЭКСПО»  
(г. Одинцово, ул. Маршала Неделина, д. 21)

приглашает принять участие  
в выставке-ярмарке

**«РЫБАЛКА. ОХОТА.  
СПОРТ. ОТДЫХ»**  
**11-14 марта**

Справки по тел.:  
(495) 509-01-90, 509-01-89, 8-916-99-04-333  
E-mail: [odexpo@mail.ru](mailto:odexpo@mail.ru) [www.odinexpo.ru](http://www.odinexpo.ru)

Для посетителей вход на выставку бесплатный



Надувные лодки серии «АКВА» - это отличное решение для любителей рыбалки, охоты, туризма и просто отдыха на воде. Небольшой вес, удобная упаковка, минимальное время сборки и разборки делают эксплуатацию лодки комфортной при любых погодных условиях. А невысокая цена при высоком качестве изготовления делает их привлекательными для самых разных покупателей.

## Гребные лодки «АКВА»



### Аква 200

Вместимость - 1,5 чел.  
Грузоподъемность - 170 кг  
Масса лодки - 10 кг  
Количество отсеков - 2  
Длина - 2000 мм  
Ширина - 1200 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 7540 руб.



### Аква 240

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 220 кг  
Масса лодки - 13 кг  
Количество отсеков - 2  
Длина - 2400 мм  
Ширина - 1200 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 8320 руб.



### Аква 260

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 220 кг  
Масса лодки - 13 кг  
Количество отсеков - 2  
Длина - 2600 мм  
Ширина - 1200 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 8580 руб.



### Аква 270

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 220 кг  
Масса лодки - 14 кг  
Количество отсеков - 2  
Длина - 2700 мм  
Ширина - 1200 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 8970 руб.



### Аква 280

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 220 кг  
Масса лодки - 15 кг  
Количество отсеков - 2  
Длина - 2800 мм  
Ширина - 1250 мм  
Диаметр борта - 350 мм  
Цена розничная - 10270 руб.

## Моторно-гребные лодки «АКВА»



### Аква 2850 РС

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 250 кг  
Масса лодки - 26 кг  
Количество отсеков - 3  
Мощность двигателя - 4 л.с.  
Длина - 2850 мм  
Ширина - 1250 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 14300 руб.



### Аква 2850 СК

Вместимость - 2 чел.  
Грузоподъемность - 250 кг  
Масса лодки - 31 кг  
Количество отсеков - 3 + киль  
Мощность двигателя - 5 л.с.  
Длина - 2850 мм  
Ширина - 1250 мм  
Диаметр борта - 340 мм  
Цена розничная - 17680 руб.