



Дейв Рид

## RS Aero: с верой в будущее

**«Если у Laser несколько жизней, как у кошки, он вернется к нам в следующем перевоплощении в облике Aero».**

Человек 10–12 яхтсменов среднего возраста собрались на траве вокруг Марка Джекоби, четырехкратного участника Олимпиад в классе Laser, совмещавшего на этой встрече в одном лице роли гуру эпохи нью-эйдж, консультанта и промоутера. За его спиной виднелись сдвоенные колеса трейлера, борта которого были обклеены яркой рекламой, изображавшей окутанного брызгами гонщика. Впереди располагались 17 белых швертботов Aero на тележках. Мы, разношерстная группа, состоявшая в основном из поклонников швертбота Laser, прибыли на первый официальный семинар по RS Aero в штате Род-Айленд.

Обращаясь к присутствующим, Джекоби первым делом попросил каждого коротко рассказать о себе, словно мы приехали на сеанс групповой психотерапии. Дерек из Род-Айленда, фанат Laser и активный проповедник всего, что с ним связано, заказал свой RS Aero в мае 2015 года и это, вероятно, был самый первый заказ, поступивший с американского континента. В том же контейнере из Англии прибыли лодки RS Aero для Гари и Эрика из Массачусетса. Том из Флориды уговорил семерых своих товарищей купить лодки и по окончании зимы основать флот RS Aero в городе Палм-Бич. «Пусть у нас пока мало опыта», —

признался он, «но мы уже получаем массу удовольствия».

Мелисса и ее муж Дэвид живут на Манхэттене. Лодку RS Aero Мелисса получила в подарок на день рождения, и она уже ходит на нем под небольшим парусом площадью 5 квадратных метров. Дэвид



использует парус площадью 7 квадратных метров. «Я с таким трудом училась управлять Laser», — говорит Мелисса с застенчивой улыбкой, — «и лишь теперь узнала, что все может быть гораздо проще. Я просто обожаю мой Аеро, по крайней мере, в те моменты, когда муж пускает меня покататься».

Среди слушателей присутствовал также Грег — молодцеватый и подтянутый семидесятилетний юрист из Флориды. Вместе со своим RS Aero, закрепленным на крыше пикапа, и жилым прицепом, набитым всякими необходимыми вещами, он извездил вдоль и поперек все восточное побережье. Когда-то Грег ходил в море на больших яхтах, но в последние годы решил перебраться на швертбот. Он стал подыскивать для себя лодку-одиночку, и друг посоветовал ему присмотреться к RS Aero.

«Что меня сразу подкупило, так это ее малый вес (всего 35 кг по данным производителя) — такую лодку я легко подниму на крышу пикапа без посторонней помощи. А уж стоило мне один раз выйти на ней в море, и всякие сомнения отпали окончательно», — рассказал Грег.

Следующий Грег — ярый фанат RS Aero, с гордостью демонстрирующий свою лодку с 9-метровым парусом посетителям многочисленных озер, на берегах которых он паркует свой прицеп. «Аеро помогает мне оставаться молодым», — утверждает он.

Джудит, секретарь местного отделения ассоциации класса Laser, арендовала RS Aero в последние

выходные для участия в гонках. С улыбкой она рассказала нам, что выступала там под псевдонимом «Тамми», дабы не навлечь на себя гнев коллег, которые, конечно же, прекрасно знают, что она официально поддерживает другого производителя. Впервые Джудит попробовала прокатиться на RS Aero всего месяц назад и, по ее словам, «сразу же влюбилась в эту лодку».

«Если у Laser несколько жизней, как у кошки», — заявила она, — «он вернется к нам в следующем перевоплощении в облике Аеро».

Изящный Симеон Томас, приехавший из самого центра окруженного суши штата Колорадо, рассказал, что он ходит под парусом уже не один десяток лет, но лишь в последние годы открыл для себя то наслаждение, которое может дать только «необыкновенное чувство руля и ремней для откренивания на маленькой лодке-одиночке». Желание овладеть этой лодкой в совершенстве стало его навязчивой идеей. «В списке приоритетов этот для меня — самый важный», — признался Симеон. «Я также решил больше не ездить на озера Колорадо. Моя цель — открытый океан».

И, наконец, Даг из Юты и Калифорнии. Он представился вечным странником, сменившим Laser на RS Aero. Свою лодку он любит так сильно, что готов проводить на ней долгие часы.

Что же касается меня, я арендовал RS Aero накануне парусной регаты в Ньюпорте, чтобы испытать эту



«Пока вы ходите на RS Aero, лодка сама себя продает», — утверждает Марк Джекоби (на снимке в белой шляпе).



лодку в широком диапазоне условий в течение четырех дней. В 2015 году RS Aero стал лучшим швертботом по версии журнала Sailing World, и с этого момента меня не покидала мечта испытать его на деле.

Джекоби, легко узнаваемый по темным солнцезащитным очкам и характерной широкополой шляпе, работает управляющим североамериканского подразделения RS Aero, и он готов сделать все для продвижения этого бренда. «Вы, парни, настоящие первопроходцы», — заявил он с гордостью. «Купить лодку безо всяких гарантий, что когда-нибудь она станет частью полноценного флота — это требует немалого мужества. Но вы сделали это, потому что верили в Aero».

Джекоби купил свою лодку после прочтения одного из постов в блоге Дерекка.

«Помню свои тогдашние мысли: “Ну вот, опять. Очередной швертбот-“убийца” Laser и прочая ерунда”», — рассказал он. «Но теперь все мы, кто уже попробовал Aero в деле, знаем какая это необыкновенная лодка».

Он прав. Во время регаты ветер менялся от 5 до 20 узлов, на бакштаге я поддерживал скорость 12.1 узла, и каждую минуту получал огромное удовольствие. Да, оно не было похоже на тихую расслабленность во время спокойного путешествия под парусом, но ведь мы все же говорим о гонках.

Каждый раз после присуждения титула лучшей лодки года мне на электронную почту поступают бесчисленные обвинения в том, что продвигая новые

модели мы, якобы, тем самым разрушаем класс монотипов, взрываем сложившийся рынок и размываем единство сообщества швертботистов США. Хотя в отдельных случаях эта критика может даже показаться уместной, в целом подобный подход характеризуется неумением видеть перспективы класса монотипов,



особенно когда речь идет о современных лодках, обладающих лучшими ходовыми качествами и позволяющими получать большее удовольствие от занятий парусным спортом. В утверждении «личное удовольствие важнее большого флота» нет ничего дурного, поскольку лодка должна побуждать человека к выходу в море вне зависимости от того, делает ли он это в одиночестве или в окружении других таких же лодок во время массовых соревнований, когда данный класс вошел в моду.

Швертбот RS Aero служит тут отличным примером. Те, кто ходил на нем под парусом, утверждают, что он лучше Laser. Обычно лодки сравнивают по длине корпуса, весу и т. д., но гораздо важнее ходовые качества и простота управления. Да, на сегодня Laser — это самый главный швертбот-одиночка, но — да простит меня мой дорогой друг и создатель Laser Брюс Кирби — ведь скоро наступит завтра.

Хотя Laser имеет разветвленную сеть ассоциаций и мощный флот по всему миру, он во многом застрял в прошлом. Его обновленный парус Standard крепится на устаревшей мачте. Laser и RS Aero сопоставимы по цене, но Laser Performance — производитель Laser — успел уже настолько разочаровать своих, когда-то верных и преданных сторонников среди яхтсменов и поставщиков лодок, что возврат к прежнему теперь вряд ли возможен. В прошлом году продажи в США практически встали: лодки, основные запчасти и услуги были труднодоступны.

Возникший в Соединенных Штатах по вине Laser Performance вакуум начали заполнять фирмы Melges (с их новой 14-футовой лодкой) и RS, обе со штаб-квартирами в Англии. Это также повод для Джекоби и его новых адептов нести свое слово в мир громче и активнее. У RS Aero есть много достоинств. Эта



лодка примерно в два раза легче Laser, а ее двухсекционная карбоновая мачта обладает большей гибкостью. Конструкция паруса, руль и шверт у RS Aero лучше, при этом он легко управляется. Но все же самое важное то, что ходить под парусом на нем намного интереснее, особенно при сильном ветре.

Я приобрел Laser в 1993 году, но сейчас он без дела лежит на прицепе вверх днищем во дворе моего дома. Эта лодка подарила мне два десятка лет незабываемого парусного опыта и множество друзей, но с тех пор, как в июне я вернулся с регаты RS Aero в Ньюпорте, я стал смотреть на нее несколько иначе.

У меня нет лишних семи тысяч долларов на новый швертбот, но пример первопроходцев RS Aero вдохновляет. Они уже видели эту лодку, и знают, какое удовольствие она может доставить. Они ходили под парусом, наслаждаясь самим процессом и мечтая о тех временах, когда флот RS Aero сравнивается по размерам с уже существующим флотом Laser. Чтобы приблизить это время, адепты RS Aero при любой возможности с гордостью демонстрируют свои маленькие легкие и быстроходные лодки, активно вербуя новых сторонников.



Популярность RS Aero выросла после проведения ряда регат и чемпионатов в 2016 году.