

На выставке «Fred Hall del Mar Show» в Сан-Диего

Андрей Великанов. Фото автора



Двадцатидвухкилометровый залив Сан-Диего полностью закрыт от суровой прыги Тихого океана полуостровом Коронадо, где уже много лет хозяйничают только американские ВМС. Сам город расположен в северной части одноименного залива, на материке. От Лос-Анджелеса до него по шестиполосному хайвее № 5 всего полтора часа на автомобиле. Поэтому выставка, прохо-

дящая здесь ежегодно, привлекла мое внимание.

Мне в этом году повезло, ибо в течение месяца оказался на двух разных ботинговых выставках – московской и американской. К сожалению, сравнения не в нашу пользу: несмотря на все потуги, на отечественных бот-шоу обычно бывает представлена малочисленная группа компаний, стремящихся «втереть» клиенту в основном заморский товар.

В России словно не существует экологических проблем, все решено на рекреационном фронте, никого не волнует и развитие инфраструктуры пресноводных и морских магистралей. Про подрастающее поколение нашим бизнесменам думать, конечно, тоже некогда, видимо, они совершенно уверены, что из года в год покупатели будут появляться, как грибы после июньского ливня, и заказывать самые дорогие корпуса с доставкой в Пальму, что на острове Мальорка...

Треть времени работы американской выставки в отличие от московской, точно обратная сторона луны, была посвящена семинарам, практи-

ческим занятиям, обучению хитрым маневрам бизнеса по привлечению молодежи к увлекательному водномоторному действию. А как же иначе победить компьютер или всякие там наземные доски и байки?

Хотите верить, хотите нет, но первое, что поразило меня на выставке в Сан-Диего, был урок, который вел здоровенный офицер из Калифорнийского управления рыбы и дичи – он обучал... трехлетних ребяташек спиннинговым забросам. Подобную активность проявляли и представители пограничной службы, выпустившие для детей книжку-раскраску о безопасности на воде. В целом в США принято показывать рядовому гражданину, на что расходуется его налоговые денюжки, и рекреационный рынок тут не исключение. Присутствовало на выставке также множество компаний по ремонту и обслуживанию катеров и моторов, не счесть на пальцах было и различных аксессуаров, или, как принято у нас выражаться, «прибамбасов», о которых вспоминаешь, едва оттолкнешь лодку от пирса.

Компания из Северной Калифор-



нии «Klamath boats», в которой всего 10 работников, выпускает 2500 алюминиевых корпусов размерами от 12 до 26 футов в год. Самая дорогая их модель стоит 45 000 долл. вместе с двигателем, самая маленькая – 500 долл. Их главный народный проект при весе корпуса в 75 кг имеет длину 4 м и рассчитан под 15-сильный мотор.

Здесь стало очевидно, что алюминиевые лодки возвращаются на американский рынок, поскольку у людей нет денег, а алюминий – это в первую очередь экономия средств.

По словам местного дилера, для маломерного судостроения наступили тяжелые времена: покупают лишь по необходимости, а не как раньше, чтобы просто иметь или похвастаться на публике. Поэтому по-прежнему стояли на выставке «Sea Swirl», «Bayliner», «Trophy», «Nitro», «Triton», «Ranger» и даже «Yamaha high output twin engine 242 Limited». Зато улыбчивый американский народ толкался вокруг стенда вашингтонской верфи «Defiance», дизайнеры которой умудрились затолкать в семиметровый корпус полноценную каюту с газовой плитой, рукомыником, туалетом и тремя спальными местами! Был тут и катер «Newport vessels», представляющий очередную китайскую версию петровского «Nordic».

Подвесник «Mud Buddy» с оригинальным дейдвудом, о котором я писал

четыре года назад и который незаменим для болотистой местности (например, сильно заросшие озера), где садятся гуси, стоял на камуфляжном композитном корпусе – скрадке, что подчеркивало его предназначение для охотников..

На этом фоне пышным цветом расцвело семейство каяков. Многие ушли в такой тюнинг, о котором раньше и не помышляли. Например, фирма



«Malibu Kayaks» сделала в корпусе продуваемые живорыбные садки. Но больше всего наворотов я увидел у «Hobbie» – пожалуй, самой передовой фирмы в нынешнем каякостроении, хотя основатель этого бренда Хобарт Алтер и начал свою деятельность в 40-е гг. прошлого века с серфовых досок как раз-таки в Калифорнии. Ныне компания известна прежде всего запатентованной пропульсивной pedalной системой (miragedrive), за-

имствованной конструкторами от... пингинов. В этом году потомки Хоби Алдера представили калифорнийцам 11 подобных моделей, причем три надувные. Был тут и парусный катамаран, тяжеловоз «Pro Angler», рассчитанный на 300 кг полезной нагрузки.

Рыболовная составляющая торговцев каяками впечатляет – она уже перевалила за 50% оборота рынка этих лодок. Многие из моделей «Nobie» оборудованы электродвигателем «Evolve» от «Torqueedo», развивающей скоростью около 10 км/ч. Немецкий двигатель питается от 3-килограммовой литиевой батареи и может бесперебойно «молотить» до следующей подзарядки около семи часов. В комплексе с педалями этого более чем достаточно даже для самого длительного рыболовного дня. В эру дорогого бензина и недостатка кредитных возможностей многие американцы обратили свой взор в сторону подобных игрушек, ведь даже самый навороченный «Nobie» (с электромотором, GPS и эхолотом, всем рыболовным оборудованием) тянет всего примерно на 2400 американских «зеленых».

Местные дилеры предлагали бесплатно провести тест-драйвы, ведь только так можно привлечь новых поклонников каякинга. В Европе – это, пожалуй, лишь завтрашний день, ну а в Россию, как водится, этот ветер перемен долетит, наверное, лет через десять...

