

+ СКАНВОРА

НОВОСТИ | КОНЦЕПТЫ | РЕКОМЕНДАЦИИ | ТЮНИНГ | АВТОСПОРТ | КАЗАХСТАН

pitstop

www.pitstop.kz

9 (108) 2016

9



ВЕЗДЕХОД ШАМАН

СЕНТЯБРЬ В ИСТОРИИ
ХРОНОГРАФ

GORILLA DRIFT ENERGY III
АВТОСПОРТ

ВОПРОС ЮРИСТУ
О РАБОТЕ АВТОЦОНА

ОБЗОР ПРИЛОЖЕНИЙ
ХАЙТЕК

“ШАТЛ” ОТ НАМИ
ХАЙТЕК

ЗАВОД RENAULT
РЕПОРТАЖ



НОВИНКИ МОСКОВСКОГО АВТОСАЛОНА



ИНТЕРВЬЮ: СТИВ МАТТИН
Директор АвтоВАЗ по дизайну



www.pitstop.kz

TITAN

GERMAN MOTOR OIL

**МОТОРНОЕ МАСЛО,
СОЗДАННОЕ ДЛЯ
ДВИЖЕНИЯ
В БУДУЩЕЕ**



PHAETON

ultimate automotive solutions

Компания ТОО "Phaeton DC", официальный импортер продукции концерна FUCHS в Республике Казахстан на территории Средней Азии.
Тел.: +7 (727) 3560-560

www.phaeton.kz

pitstop

www.pitstop.kz

Журнал «Pitstop» № 9 (108) 2016
Издается ежемесячно с октября 2007 г.
(12 номеров в год)

Собственник и издатель: ТОО «Нувэль Казахстан»

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры и информации РК. Свидетельство № 9058-Ж от 20.03.2008г.

Редакция: ул. Сарсенбаева, 7, тел.: +7 (727) 2969-809
info@pitstop.kz, главный редактор – Дмитрий Саблин

Рекламный отдел: г. Алматы, ул. Попова, 19, оф. 304,
тел.: +7 (727) 2969 809, e-mail: info@pitstop.kz

Отдел распространения: тел.: +7 (727) 271-54-33
Журнал распространяется на платной и бесплатной основе.

Дизайн и верстка: РИА Nouvelle www.nouvelle.kz

Авторы номера: Андрей Сафонов, Татьяна Дружинина,
Сергей Камнев, Серик Туленов, Михаил Логинов, Егор Белоусов.

Рекламные материалы, отмеченные словом «**Реклама**»,
и статьи с пометкой **PR** публикуются на платной основе.

Отпечатано: Print House Gerona. г. Алматы, ул. Сатпаева
30а/3, оф. 124. Ежемесячный тираж – 5000 экземпляров

Мнение авторов не всегда отражает точку зрения редакции.
Редакция не несет ответственности за содержание
рекламных статей, баннеров и качество рекламируемых
товаров/услуг. Рукописи не возвращаются и не
рецензируются. Ответственность за использование
фотоматериала в рекламных текстах несет рекламодатель.
Перепечатка материалов разрешена только при условии
сохранения активной ссылки на источник: «...по
материалам журнала «Pitstop». При перепечатке материала
в сети Интернет название журнала должно включать
гиперссылку на www.pitstop.kz.

Nouvelle Kazakhstan ©2016

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:



МОСКОВСКОЕ ШОУ С ВОСТОЧНЫМ АКЦЕНТОМ

С 24 августа по 4 сентября в московском международном выставочном центре «Крокус Экспо» в очередной раз состоялся Московский международный автомобильный салон (ММАС), который до сих пор было принято считать весомым событием в данной сфере не только в России, но и в ряде сопредельных государств.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

За последние несколько лет АвтоВАЗ кардинально поменял имидж. Пожалуй, самым видимым изменением стал новый X-образный дизайн автомобилей, воплотившийся в моделях Vesta и X-Ray. Нам удалось пообщаться с директором АвтоВАЗа по дизайну Стивом Маттином, который и создавал новое лицо хорошо известного бренда.



ЗАВОД, ГДЕ ДЕЛАЮТ ХИТЫ

Конец лета для журнала стал очень урожайным на интересные события и встречи. Одним из таких событий стало посещение московского завода Renault, где на сегодняшний день производятся три модели автомобилей – Renault Kaptur, Renault Daster, а также, в рамках сотрудничества между партнерами по альянсу, Nissan Terrano.



ТАКОЙ ШАМАН И БЕЗ БУБНА ОБОЙДЕТСЯ

На ММАС-2016 нам удалось встретить старого знакомого – четырехосный вездеход «Шаман», который присутствует в «конюшне» одного из казахстанских банков. Это тот самый автомобиль, брат которого был протестирован журналистами Top Gear. Впоследствии в одноименном журнале, посвященном технике Джеймса Бонда, о вездеходе была опубликована объемистая статья.



GORILLA DRIFT ENERGY III

Горячее солнце, горячий асфальт, горячие заезды и яркая напряженная борьба – таким, наверное, запомнится III этап чемпионата Казахстана по дрифту Gorilla Drift Energy как болельщикам, так и самим дрифтерам.

Читайте журнал Pitstop на сайте!

Казахстанские автомобильные новости

Информация об изменениях дорожного законодательства.
События. Факты. Мнения экспертов.

Новости и акции от автодилеров

Информация о новинках в автосалонах.

Свежие номера журнала

Вы можете читать бесплатно полную версию журнала PITSTOP.

Архивы журнала

Ищите прошлые номера? Они здесь...

Фотоархив и Видеоархивы

Фотографии и видео с автомобильных мероприятий, автошоу, тюнинг-пати.

Автокаталог

Информация о компаниях Казахстана и официальных дистрибьюторах.

ЧИТАЙ ЖУРНАЛ В PDF-ФОРМАТЕ

www.pitstop.kz



На этот раз г-н Тодт, а также представитель комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии Эдуардо Джанотти, президент Федерации автоспорта РК Марат Абыкаев и заместитель акима Алматы Румиль Тауфииков собрали пресс-конференцию с целью вновь привлечь внимание к вопросам безопасности дорожного движения. Впрочем, как говорится, эта тема и сама о себе не дает забыть, жители казахстанских мегаполисов не один год живут с ней бок о бок, а действенные решения городских властей вызревают очень медленно.

Из тех мер, которые с легкой властной руки у нас вошли в жизнь, можно припомнить разве что повышение штрафных тарифов. Румиль Тауфииков по-прежнему считает эту меру оправданной, даже несмотря на то, что реально взыскивать удается около 40% штрафных сумм. Его поддержал и Марат Абыкаев, в качестве аргумента приведя пример России, где водители по-прежнему не пристегивают ремни, так как штраф составляет около 50 рублей.

При всем этом остались нерешенными проблемы иногородних водителей, которых, помнится, обещали отсекал на подъезде. Не сбавляют оборотов ночные рейсеры – как на



МИМОХОДОМ...

В середине сентября Алматы с официальным визитом посетил президент Международной автомобильной федерации (FIA), специальный посланник ООН по безопасности дорожного движения Жан Тодт. Это его второй визит в Казахстан, впервые он побывал в нашей стране в 2012 году, когда вместе с ведущими гонщиками республики обсуждал вопросы развития автоспорта и безопасности дорожного движения.

мотоциклах, так и четырехколесные. Время от времени досаждают «блатные» нарушители, которые то по встрече ездят, то паркуются где пожелают.

Так зачем же приезжал к нам в середине сентября г-н Тодт? Честно признаться – мы и сами не поняли.

Может быть, чтобы мы в очередной раз услышали, что в Казахстане разработают очередную программу по обеспечению безопасности дорожного движения? Но скорее всего, высокий чиновник заехал в Алматы по пути из Кыргызстана в Астану, так... мимоходом.

В официальных дилерских центрах Казахстана появился новый полноприводный кроссовер Renault Kaptur. Модель примечательна выразительным дизайном, высоким уровнем технического оснащения и широкими возможностями персонализации.

Автомобиль предлагается с

двумя вариантами бензиновых двигателей – 1,6 л (114 л. с.) и 2,0 л (143 л. с.) и четырьмя типами трансмиссии. Двигатели адаптированы к запуску при температуре –30 °С и соответствуют экологическому стандарту Euro-5. Механических трансмиссий две – 5-ступенчатая для двигателя 1,6 с

ПРОДАЖИ СТАРТОВАЛИ!



передним приводом и 6-ступенчатая для двигателя 2,0 с полным приводом. Автоматическая трансмиссия предлагается в сочетании с 2-литровым двигателем и полным приводом. Для переднеприводных версий альтернативой механической коробке передач будет трансмиссия CVT X-Tronic. Интеллектуальная система полноприводной версии Kaptur позволяет машине двигаться в трех режимах: 2WD, 4WD Lock и Auto. Все модификации модели оснащены ABS с системой помощи при экстренном торможении, помощью при трогании в гору, а также системой стабилизации курсовой устойчивости. Цены на Renault Kaptur в нашей стране стартуют от 4 999 000 тенге.



ПОДБОР КОЛЕРА
Новые технологии по уходу и реставрации кожаных изделий



краски, лаки, миксы, грунты, шпатлевки, абразивы, полироли, растворители, инструмент, мастики, мовили, преобразователи ржавчины

г. Алматы, ул. Потанина 230, Тел./факс: (727) 290 84 53, 232 82 53.
Моб.: 8 707 225 39 33, 8 707 225 39 99, e-mail: info@avtomalyar.kz

www.avtomalyar.kz

МАШИН ХВАТАЕТ, А КРЕДИТОВ ДЕФИЦИТ

В последний месяц лета было выпущено 2120 машин (в том числе грузовых и автобусов) общей стоимостью 12,3 млрд тенге. Значительный рост объемов отмечен в сфере производства легковых автомобилей, результаты августа (1954 ед.) превысили июльские на 57,8%, а прошлогоднее значение (488 ед.) они превзошли в 4 раза. В январе – августе 2016 года отечественными автозаводами выпущено 6175 легковых автомобилей.

Ситуация со сбытом тоже выглядит неплохо. В объемах продаж лидирует продукция усть-каменогорского завода «АЗИЯ АВТО», на долю которого приходится 3673 реализованных автомобиля, это 52,4% от общего объема. Автомобилей костанайского предприятия «СарыаркаАвтоПром» реализовано 2311 (32,9% сегмента). Доля продукции «Агромаш Холдинг Казахстан» составила 5,4% с 381 ед., машин, выпущенных Hyundai Auto Truck & Bus, продано 372 ед. (5,3%), выпущенных «КАМАЗ-Инжиниринг» – 195 ед. (2,8%), сделанных предприятием

По обобщенным данным Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», в период с января по август текущего года в нашей стране было произведено 7313 единиц автотранспортных средств на сумму свыше 42 млрд тенге.

«СемаЗ» – 83 ед. (1,2%).

Председатель правления Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алфёров отметил, что по итогам августа рыночная доля автомобилей локальной сборки достигла 35%, более трети покупателей новых легковых автомобилей приобрели машины, собранные на казахстанских автозаводах. Однако он же признал, что эти показатели во много раз уступают значениям двух-трехлетней давности.

Говоря об отечественной программе льготного автокредитования, Олег Алфёров констатировал, что спрос по ней значительно превышает предложение. А это значит, что ресурс в наращивании производства и продаж не исчерпан.

Наиболее популярными среди соотечественников с начала года до



конца лета были Lada (1450 ед.), Kia (1291 ед.), Hyundai (1194 ед.), Skoda (597 ед.) и JAC (399 ед.). Среди автомобилей локальной сборки последовательность такова: Lada4x4 (1304 ед.), Hyundai Elantra (624 ед.), Kia Sportage (502 ед.), Skoda Rapid (434 ед.), Peugeot 301 (264 ед.), JAC S3 (252 ед.), Hyundai Santa Fe (224 ед.), Toyota Fortuner (216 ед.), Chevrolet Aveo (206 ед.) и Hyundai i30 (152 ед.).

USA TECHNOLOGY

PEAK

ANTIFREEZE & MOTOR OIL

PEAK MOTOR OIL 5-HOUR ENERGY

PEAK ANTIFREEZE & COOLANT GREEN

PEAK SUPERIOR FLUIDAL MOTOR OIL 5W-30

PEAK FLEET CHARGE

PEAK OPTIX

PEAK LONG LIFE

vk **Instagram** **f** **g+** **YouTube**

www.peakauto.ru



МОСКОВСКОЕ ШОУ С ВОСТОЧНЫМ АКЦЕНТОМ

С 24 августа по 4 сентября в московском международном выставочном центре «Крокус Экспо» в очередной раз состоялся Московский международный автомобильный салон (ММАС), который до сих пор было принято считать весомым событием в данной сфере не только в России, но и в ряде сопредельных государств.

Выставка традиционно проводится раз в два года. Мероприятие, прошедшее в этом году, стало шестым по счету, небывало скромным по числу участников и имело явно выраженный восточный акцент. Вся экспозиция уместилась в двух залах одного павильона. Европейских брендов было только два – Mercedes и Volvo. По сути, западноевропейские и японские автопроизводители проигнорировали салон. Зато Восток был представлен широко – от Ирана, Китая и Кореи до Узбекистана.



Mercedes

Технологический лидер мирового автопрома отгородился от восточного колорита ментально и территориально – 33 автомобиля, в числе которых были три Smart и даже чемпионский болид Formula 1, респектабельно расположились в отдельном зале.

На стенде состоялся премьерный показ кроссовера GLC купе, а также спортивных автомобилей AMG Sport E 43, GLC 43, кабриолетов C 43 и S 63 и родстера SLC 43.



VOLVO

Флагман шведской компании – почти пятиметровый 320-сильный седан S90 представлял на выставке один из официальных российских дилеров бренда ГК «Обухов». Автомобиль является соплатформенным с Volvo XC90, и по тому вниманию, которое он привлекал, можно было однозначно судить о популярности бренда у россиян, чего в Казахстане не наблюдается.

Красивая новинка манила к себе не только внешностью, многие стремились посидеть в салоне, пощупать все собственными руками, так как хотя

автомобиль уже продается в России, но на ММАС состоялось его первое появление перед массовой аудиторией.

S90 комплектуется двумя бензиновыми двигателями – T5 (249 л. с.) и T6 (320 л. с.) и дизельным мотором D5 (235 л. с.). В числе электронных помощников система City Safety последнего поколения, Pilot Assist, сервис Volvo on Call, защита от съезда с дороги.

В оформлении салона этого автомобиля невозможно не заметить филигранной точности подгонки

деталей, богатства отделочных материалов, тонкой цветовой гаммы. Мультимедийный дисплей взял на себя почти весь набор кнопок с центральной консоли. В общем, Volvo не сдает передовых позиций и не согласен на компромиссы. Цена на седан S90 стартует с 2,6 млн рублей.

ДЕТАЛИ
ПОДВЕСКИ

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ

г. Алматы, Толе Би, 304
ТК CAR CITY,
3 ярус, 1ряд, 21 и 22 бутик
www.sklad.autotrade.su

АВТОТРЕЙД

АВТОЗАПЧАСТИ И АВТОСТЕКЛА ДЛЯ ИНОМАРОК

ОПТОВЫЕ
ЦЕНЫ!

+7(777) 341-44-44
+7(727) 232-13-16



Немалое внимание публики привлёк пятиместный кроссовер Hyundai Creta. Это первый опыт южнокорейской компании на ниве производства компактных автомобилей, наделенных некоторыми чертами внедорожников. Массовое производство модели было налажено в августе 2016 года в Санкт-Петербурге, на заводе «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус».

В России Creta с момента выхода на рынок стала неплохо продаваться, несмотря на скучноватый дизайн, который явно проигрывает, например,

ее однокласснику Renault Kaptur. Автомобиль выглядит современно, он в тренде дизайнерских решений, но как-то уж очень академичен для своих размеров при длине 4270 мм, ширине 1780 мм, высоте с рейлингами 1665 мм.

Новинка предлагается с двумя бензиновыми моторами объемом 1,6 и 2,0 л. Оба двигателя – с распределенным впрыском. Первый развивает мощность 123 л. с., второй – 192. Младший двигатель может сочетаться как с 6-ступенчатой

механикой, так и с автоматом, более мощный выступает исключительно в паре с 6-ступенчатой автоматической трансмиссией и может быть дополнен полным приводом.

Hyundai Creta предлагается покупателям в трех комплектациях: «Старт», «Актив» и «Комфорт». Цена автомобиля в наименьшей комплектации составляет 749 900 рублей. По некоторым прогнозам, в 2017 году модель может получить 30% от рынка продаваемых в России автомобилей Hyundai.

Или все-таки Daewoo? Или уж совсем честно – Chevrolet в узбекском исполнении? Названия смешались здесь как пряности в пестром ароматном плове, за порцией которого на стенде УзАвто выстроилась длиннющая очередь. Седан бюджетного класса Nexia R3 такого ажиотажа не вызвал, хотя интерес к нему был.

Автомобиль является переосмыслением Chevrolet Aveo прошлого поколения. За базовую версию с 1,5-литровым двигателем мощностью 107 л. с. и 5-ступенчатой механической коробкой передач сменившийся российский дистрибьютор компании просит 419 000 рублей. Версия с 6-ступенчатым автоматом и более богатым оснащением будет стоить на 100 000 дороже.

К осени под брендом Ravon ожидалось появление у российских



дилеров еще одного седана R4 – реинкарнации Chevrolet Cobalt, который оснастили таким же двигателем и

трансмиссией, как и Nexia. Цена на эту машину в базовой версии колеблется около 500 000 рублей.

DONGFENG MOTOR (DFM)



Китайская компания представила восемь моделей: седан А30, кроссоверы АХ3, АХ7 и Н30, флагманский седан А9, хетчбэк А60, минивэн DFM 370 и рамный полноприводный пикап Rich New.

Разрабатывая А30, его авторы стремились увязать в один узел практичность и моду. Если верить заявленным показателям, то с практичностью тут все нормально – двигатель мощностью 115 л. с. и объемом 1,6 л потребляет в смешанном цикле всего 5,9 л на 100 км. Автомобиль оснащен 60 элементами активной и пассивной безопасности, в том числе 6 подушками, есть камера заднего вида. Тормозная система Bosch 9-го поколения тоже очень весомый аргумент качества.

Насчет того, модно ли выглядит А30, пусть каждый судит сам, а вот что действительно неплохо, так это то, что кузов автомобиля произведен из высокопрочной листовой стали, выдерживающей нагрузку до 1470 МПа, а двери автомобиля имеют двойные уплотнители. Объем багажника автомобиля – 502 л, сиденья складываются в соотношении 60/40.

Кроссовер АХ3 также был заявлен как экономичный автомобиль, он укомплектован системой «старт-стоп» и предлагается с двумя вариантами двигателей – 1,6 (115 л. с.) и турбированным 1,4 (140 л. с.).

АХ3 еще предстоит пройти

ЧЕХЛЫ НА ВСЁ

А В Т О А Т Е Л Ь Е

ДЛЯ ВАШЕЙ МАШИНЫ:

Чехлы, чехлы-накидки, тенты, полы, подушки, подлокотники. Перетяжка салона: потолка, дверей, сидений.

ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА:

Чехлы на мебель, подушки, валики, пуфы, покрывала, накидки.



Реклама

г. Алматы, ул. Сатпаева 20а,
уг. ул. Сейфуллина,
тел.: (727) 292 60 81,
тел./факс: (727) 292 63 42,
E-mail: info@autoviz.kz

www.autoviz.kz



сертификацию, и тогда он будет доступен для покупателей в 4 комплектациях с механической или автоматической коробкой передач Aisin II. Автомобиль имеет круиз-контроль, бесключевой доступ, запуск двигателя кнопкой, встроенную GPS-навигацию, камеру заднего вида, люк с электроприводом и обширный набор систем безопасности и помощи водителю.

В кроссовере AX7 черты внедорожника слились со спортивными кузовными элементами – мощный обвес из некрашеного пластика сочетается с задним спойлером, антенной-плавником и «воздухозаборниками» над арками передних колес. Эффектно выглядят и прямоугольные выхлопные трубы.

Этот автомобиль построен

компанией на платформе собственной разработки, он имеет 5 вариантов комплектации и 72 элемента активной и пассивной безопасности.

AX7 оснащается двумя бензиновыми двигателями – 2-литровым, развивающим 140 л. с. и 2,3-литровым, мощностью 171 л. с. Более мощная версия предлагается с 6-ступенчатой автоматической трансмиссией, базовая – с 5-ступенчатой МКП.

Помимо бесключевого доступа и запуска с кнопки потенциальным приобретателям AX7 предлагается многофункциональное рулевое колесо, сиденье водителя с функцией памяти, большой люк с электроприводом, интеллектуальная связь систем автомобиля с мобильным телефоном разработки корпорации Huawei и многое другое.

В кроссовере H30 Cross разработчики подчеркнули достоинства новой трансмиссии в сочетании с высокой мощностью бензинового, рядного, четырехцилиндрового шестнадцатиклапанного двигателя объемом 1,6 л. В зависимости от комплектации автомобиль может иметь 5-ступенчатую механическую коробку передач или же 4-ступенчатую автоматическую – Aisin третьего поколения со спортивным и зимним режимами.

В салоне H30 Cross можно заметить вставки «под карбон» и «под дерево». Водительское сиденье имеет регулировку по 6 позициям. Цены на данную модель 2016 года колеблются от 619 000 до 689 000 рублей.

Седан A9 – первая модель премиум-класса в линейке корпорации Dongfeng Motor, и большую роль в появлении этого автомобиля сыграл тот факт, что корпорация стала акционером альянса PSA Peugeot Citroen.

Собственно, A9 создан на базе новой платформы альянса Peugeot Citroen, которая используется на Peugeot 508, Citroen C5 и C6. С последним из названных французских автомобилей китайский продукт роднит более 70% узлов и комплектующих, в том числе двигатель 1.8 THP (204 л. с.), используемый в автомобилях альянса PSA, в сочетании с 6-ступенчатой АКПП Allison, имеющей спортивный и зимний режимы.



Габариты новинки таковы (д-ш-в) – 5066x1858x1470 мм, колесная база – 2900 мм.

Богатая комплектация и неплохая компоновка приборов подчеркивают респектабельность просторного салона. Пассажиры оснащены здесь функцией массажа и имеют широкий диапазон регулировок угла наклона.

В следующей модели – А60 – ее создатели особо подчеркивают появление нового турбированного двигателя 1.4Т, оснащенного интеллектуальной системой «старт-стоп», а также удлиненную колесную базу (2700 мм), благодаря которой пассажиры на задних сиденьях смогут путешествовать с особым комфортом.

Оснащение модели А60 включает кожаные сиденья, многофункциональное рулевое колесо, запуск двигателя с кнопки, камеру заднего вида, энергосберегающий режим.

Минивэн DFM 370 – вместительный многофункциональный автомобиль, салон которого может трансформироваться благодаря складным сиденьям по формуле 7-5-2. Если задние сиденья сложить, получится практически ровная площадка длиной 1650 мм, а объем багажника составит 1500 л.

Его не назовешь красавцем, так как большой кузов в сочетании с непропорционально маленькими колесами выглядят так, будто грузный бегемот взгромоздился на детский резиновый мячик. Лишенный изыска вагон тем не менее может прельстить большие семьи, охочие до путешествий.

Автомобиль оснащен встроенным видеорегистратором, а также системой кругового обзора и системой помощи при трогании в гору.

Габариты DFM 370 (д-ш-в) – 4565x1725x1810 мм. Колесная база – 2725 мм. Клиренс – 175 мм. Двигатель 1,5 л наделен мощностью в 115 л. с.

Рамный пикап Rich New предлагается потенциальным приобретателям как в моно-, так и в полноприводной версии с бензиновым 143-сильным мотором объемом 2,4 л или с двумя вариантами дизелей (2,5 л, 116 л. с. и 3,0 л, 131 л. с.).

Обновление затронуло практически весь автомобиль – от внешнего облика и интерьера до комплектации, однако, как утверждают разработчики, новые модели сохранили все лучшие качества предшественников.

Габаритные размеры новинки – 5080x1820x1715 мм, колесная база – 3050 мм, клиренс пикапа Rich – 215 мм.



Обобщая все впечатления, которые удалось получить от экспозиции DFM, нельзя не сказать о дружелюбии и открытости представителей этой китайской компании. Но вместе с тем как умолчать о том, что практически во всех представленных автомобилях мы в очередной раз увидели и услышали в интерьере жесткий гулкий пластик, обнаружили просчеты в дизайне или

эргономике. А выход из строя электрорегулировки водительского сиденья на флагманском седане А9 и вовсе факт вопиющий, но очень красноречивый. Тут и задумаешься: а благо ли это, когда в китайском автомобиле становится все больше электронных систем. Поди знай, когда и где им вздумается отказать...



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!
www.sobek.kz

Оборудование и инструмент для АВТОСЕРВИСА




Спецодежда и защитная обувь







ТОО «СОБЕК-Сервис»
РК, г. Алматы, пр. Суяубая, 465В
Тел./ факс: (727) 252 99 05, 252 93 17
e-mail: info@sobek.kz

г. Астана – (7172) 48 90 17
г. Караганда – (7212) 51 94 71
г. Актобе – (7132) 23 29 88
г. Талдыкорган – (7282) 40 15 90

CHANGAN



Среди автомобилей, представленных этой китайской компанией, наибольшего внимания заслуживал, пожалуй, бизнес-седан Raeton, так как кроссовер CS75 показывали в Москве еще в 2014 году. Хорошо знакома была и самая популярная в России модель Changan – кроссовер CS35, серийный выпуск которого планировалось начать в сентябре 2016 года в Липецкой области на мощностях торгово-промышленной группы «Ирито», я бы назвал его младшим братом CS75.

Более крупные кроссоверы – CS75 оснащают бензиновыми двигателями 1,8 (турбо) и 2,0 мощностью 163 и 148 л. с. соответственно. Турбированный

мотор агрегируется с 6-ступенчатым японским автоматом Aisin, а 2-литровый – только с 6-ступенчатой механикой. Причем на полноприводной версии CS75 будет устанавливаться исключительно мотор 1,8, для переднеприводного варианта предложат выбор из двух моторов.

Raeton тоже знаком нам. В России он уже продается, но из-за цены, стартующей от 1,3 млн рублей, автомобиль не пользуется особой популярностью. Его предлагают с двигателем 1.8Т мощностью 163 л. с. и 6-ступенчатой АКП Aisin.

На стенде компании был еще один экспонат, имя которого неблагозвучно

даже в РФ, а у нас будет и вовсе презируемо – седан Alsvin. Этот «порось» оснащен 91-сильным бензиновым мотором, который может агрегироваться с 5-ступенчатой manual или 6-ступенчатой автоматической трансмиссиями.

Нужно заметить, что автомобили китайского производства в Москве словно устроили тайный заговор против своих производителей – у обоих кроссоверов Changan обнаружился настройающийся люфт в рулевой колонке. После этого интерес к их внешности и функционалу резко снизился.





GEELY

Этот китайский автоконцерн в Казахстане знают лучше, чем представленный выше. Он привез в Москву новинки модельной линейки: седан представительского класса Geely Emgrand GT, кроссовер NL-3, представителя новой генерации кроссовер Х7 с изменившимися колесными арками и передней частью кузова, компактный легкий кроссовер Geely Emgrand Cross и седан с куполообразной крышей Geely GL. В Беларуси (где некоторые из этих моделей уже производят, а иные только готовят к производству) расширяют мощности и обещают, что новинки скоро

придут на рынок России.

Известно, что седан Emgrand GT создавался на платформе Volvo S80, а вот стиль бренд Geely уже определенно имеет свой. Несомненно, в этом есть заслуга команды дизайнеров (под руководством Питера Хорбери, бывшего шеф-дизайнера Volvo), которая смогла абстрагироваться от европейских и американских моделей и создала что-то оригинальное.

Флагманский седан Geely Emgrand GT оснащен системой предотвращения фронтальных столкновений, контролем «мертвых» зон и системой автоматической парковки. Здесь есть



регулировка задних сидений и две точки настроек трехзонного климат-контроля.

Помимо показа новинок компания Geely объявила на выставке о ребрендинге, касающемся логотипа и фирменного стиля.



СПОРТТЮНИНГ LADA
www.tuningsport.kz

Республика Казахстан, г. Алматы,
пр. Райымбека, 212/1.
Тел.: +7 (727) 2502600, 2502785.
Моб.: +7 705 5068850.
E-mail: tuningsport.kz@gmail.com

СЭВИ
ЭКСПЕРТ

ВАЗ ГАЗ



АВТОВАЗ

Российский концерн был представлен на ММАС 2016 так, как никогда еще не был. На его стенде выставлялись 6 концепт-каров: прототип компактного кроссовера XCode, седан и универсал Vesta Cross, концепт XRay Cross и спортивные версии моделей Vesta и XRay.

Здесь же можно было увидеть представительский седан Signature, построенный на удлиненной базе Vesta, и еще несколько внесерийных моделей. Экспозиция АвтоВАЗа выплеснулась за пределы павильона — на площадке

перед «Крокус Экспо» состоялся тест-драйв седана Vesta и кроссовера XRay.

Проблему удовлетворения растущего спроса на кроссоверы вазовцы решили довольно просто — взяли да и приподняли седан, увеличив клиренс, перенастроив подвеску и поставив его на 17-дюймовые колеса. Получился LADA Vesta Cross Concept. Кузов автомобиля защитили обвесом из некрашеной пластмассы. В интерьере дизайнеры предложили комбинацию из оранжевого и черного глянцевого пластика на дверях и приборной панели.

Эту тему поддерживают сиденья с оранжевыми вставками и оплетка руля, отшитая контрастной нитью. Между передними сиденьями расположен бокс-подлокотник.

На базе серийной LADA Vesta сделан и универсал LADA Vesta SW Cross Concept. Самым главным внешним достоинством, которое я для себя отметил, является то, что за счет его удлиненного кузова на боках не так заметны «вмятины» заводского изготовления. В общем, машина выглядит привлекательно и создана как продукт на любой вкус — дачник оценит здесь вместительный кузов, клерк средней руки станет представлять ее кроссовером, а «юноша бледный со взором горящим» непременно заметит спойлеры, рейлинги и прочую псевдоспортивность.

Еще одна новинка — LADA Vesta Sport Concept адресована тем, кто любит активное вождение. Настройки короткоходной подвески и двигателя этого автомобиля имеют некоторое отношение к спорту. Тормоза повышенной эффективности — спереди и сзади дисковые. Автомобиль занижен и снабжен спойлерами, декорирован имитацией диффузоров и раздвоенной выхлопной трубой. В бамперы интегрированы вставки красного цвета,



в колеса — красные суппорты, что, по замыслу дизайнеров, должно подчеркивать спортивный нрав машины. Этот цвет присутствует также на шкале приборов, в подсветке у ног водителя и переднего пассажира. Профиль сидений готов удержать любителя скорости на крутых виражах.

Что касается модели LADA X-Code Concept, то тут вазовцы не отказали себе в удовольствии вставить любимую букву «хэ» повсюду.

Пропорции концепта выглядят гармонично. В обтекаемый профиль хорошо уложились компактные свесы и крыша, перетекающая в короткий спойлер, а также горизонтальные алюминиевые акценты по бокам на кузове. Практично выглядит темный обвес на колесных арках и порогах в сочетании с молдингами по низу дверей. А вот детали белого цвета на передних стойках, продольных боковых балках и заднем спойлере — скорее всего, останутся атрибутом концепта или войдут в пакет персонализации.

Взгляд на автомобиль сзади не оставляет сомнений, что, создавая этот концепт, дизайнеры больше заботились о тиражировании иксов в облике автомобиля, чем о его функциональной целесообразности и завершенности. Ведь очевидно, например, что большая часть заднего крыла окажется в грязи после первой же лужи.

Конструкторы обещают этой модели полноприводную трансмиссию и турбомотор, цифровые приборы и 10-дюймовый экран мультимедиа-системы, коммуницирующей с облачными сервисами LADA Cloud. Концепция кроссовера предусматривает также наличие таких активных систем помощи водителю, как автоматическое экстренное торможение перед препятствием; параллельная и перпендикулярная парковка; активный круиз-контроль с функцией поддержания расстояния до впереди идущего транспортного средства; дистанционное управление автомобилем.

Модель LADA XRay Cross Concept получила более крупные колеса с дисками 17 дюймов, благодаря чему выровнялись пропорции автомобиля. Но если посмотреть на этот концепт чуть сбоку, то покажется, будто XRay свисток проглотил — так его перекосило в разные стороны от вогнуто-выпуклых выштамповок. А ведь выгода в этих вмятинах есть — сколько бы вам их ни добавили в ходе эксплуатации автомобиля, вы изначально уже подготовлены, они у вас уже есть.

Всего в вазовской экспозиции



насчитывалось 19 машин, в том числе выпускающийся мелкосерийно удлиненный представительский седан Signature.

Помимо собственно показа автомобилей ММАС 2016 порадовал гостей сопутствующими мероприятиями — показательными выступлениями

спортивных команд «Автородео LADA», «КАМАЗ-мастер», Legends Russia Series, заездами на коротких участках ралли-кросса и дрифта. На специально подготовленных площадках с помощью инструкторов все желающие могли протестировать заинтересовавшие их автомобили. ■



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!
www.sobek.kz

Оборудование для автомоек

Моющие средства для мойки кузова и салона

ТОО «СОБЕК-Сервис»
 РК, г. Алматы, пр. Суянобая, 465В
 Тел./факс: (727) 252 99 05, 252 93 17
 e-mail: info@sobek.kz

г. Астана – (7172) 48 90 17
 г. Караганда – (7212) 51 94 71
 г. Актобе – (7132) 23 29 88
 г. Талдыкорган – (7282) 40 15 90

За последние несколько лет АвтоВАЗ кардинально поменял имидж. Прививка в виде шефства со стороны альянса «Рено-Ниссан» бренду явно пошла на пользу. Изменилось все: структура производства, база поставщиков, качество продукции, расширились рынки сбыта. Но, пожалуй, самым видимым изменением стал новый X-образный дизайн автомобилей, воплотившийся в моделях Vesta и X-Ray. Нам удалось пообщаться с директором АвтоВАЗа по дизайну Стивом Маттином, который и создавал новое лицо хорошо известного бренда.



ИЗ ПЕРВЫХ УСТ

Корр.: Мы ничего не перепутали? X-образная концепция в дизайне серийных моделей ВАЗ — это ваша заслуга?

— Да, это так. Это результат творчества команды дизайнеров под моим управлением.

Корр.: Бытует много разных мнений, откуда пришла эта концепция. Одни прямо называют схожие по внешнему оформлению автомобили, другие обвиняют сторонних производителей в том, что они копировали у АвтоВАЗа. Как рождалась X-образная концепция?

— Когда я присоединился к компании АвтоВАЗ в 2011 году и начал понимать сильные и слабые стороны бренда, я

смог оценить возможности его развития. Поиском собственного «лица» занимаются все — каждый развитый бренд проходит этот путь. Все знают AUDI, все знают BMW, и они в свое время искали свой стиль. У Lada было очень много разных «лиц» к 2011 году, но не было единой стратегии. Причем многие модели к тому времени продержались на конвейере, практически не меняясь, более 14 лет, а «Ниве» и вовсе исполнилось 35 лет. И это понятно — в прошлом никогда не было соревновательного духа, какой-либо конкуренции. Со временем параллельно росту рынка появились

предложения от конкурентов, возник запрос со стороны клиента на дизайн. Настало время кардинальных перемен.

И эти перемены мы начали с внешнего оформления. Мы первыми разработали и применили X-образную концепцию и тогда же решили, что каким бы ни было внешнее оформление вновь разрабатываемых автомобилей, оно должно ложиться в канву X-образной концепции: стилистика передней части автомобиля, головной оптики и выштампки боковин. И все это должно гармонировать между собой и связываться в единый дизайн. Когда в 2012 году мы показали первый концепт

X-Ray выполненный в новом стиле, он произвел фурор — от АвтоВАЗа этого никто не ожидал, такого еще никто не делал.

Корр.: Как в рамках альянса происходит сотрудничество? Что он дает АвтоВАЗу?

— Мы тесно работаем с инженерами и дизайнерами Renault, и X-Ray — это результат такой совместной работы. Сейчас совместная работа ведется по многим проектам, это тесные связи, мы делимся ресурсами и компетенциями. Возможно, что и какие-то технологии на определенных этапах будут заимствованы.

Корр.: Сколько человек трудится в вашей команде? Это российские дизайнеры?

— У нас не очень большая по меркам мировых автопроизводителей команда. Часть ее находится в Тольятти — там, где расположено основное производство, часть дизайнеров трудится в Москве. Руководит процессом Рафаэль Ленари, он француз, работает на основе контракта с Renault в рамках нашего альянса. Кроме него все работники россияне. Мое убеждение состоит в том, что работать с дизайном автомобилей Lada должны именно те, для кого этот бренд является «домашним». Они как никто другой понимают потребности рынка, имеют свое видение. Поэтому мы не привлекаем при разработке дизайна сторонние компании и делаем всю работу сами — от идеи и ее компьютерного моделирования до макета в реальный размер и построения на его основе концептуальной рабочей модели.

Если говорить о структуре работы департамента дизайна, то она выглядит таким образом: над воплощением идеи работают 5 дизайнеров по экстерьеру, 5 — по интерьеру и 4 человека занимаются подбором цветов и материалов отделки. В производственном цеху, где создаются макеты, работают 65 человек, занимающихся сваркой, изготовлением различных панелей и частей кузова. Есть отдельные дизайнеры для компьютерного моделирования, есть и «скульпторы», работающие с пластилином и глиной на этапе макетирования.

Корр.: Перед началом производства модель X-Ray была показана в виде концепта. С запуском в производство ее внешняя стилистика практически не изменилась. На московском автосалоне вы показали новый концепт — X-Code. Можно ли ждать появления в модельном

ряду Lada серийной машины с тем же внешним видом?

— Первый концепт X-Ray был только концепцией — нашим видением развития бренда. Далее мы разработали X-Ray 2, который по параметрам был близок к производству — это было поэтапное внедрение. С X-Code пока неясно, когда эта машина станет серийной и насколько мы сможем довести до конвейера ее внешнее оформление. Но мы стремились сделать ее уникальной и привлекательной.

Корр.: Если смотреть на всю линейку АвтоВАЗа, то можно наблюдать разделение на автомобили с X-образным дизайном и классику. Почему вы не внедряете новую концепцию дизайна в другие, уже существующие модели?

— Это не просто. Поставив перед собой такую задачу, придется изменить очень много деталей, практически переработать весь автомобиль, его пропорции и конструкцию. То есть, по сути, заново построить производство и его бизнес-процессы. Но это не означает, что мы не думаем над тем, как распространить новый стиль на все модели Lada. Мы это обсуждаем. Если это произойдет, то не сразу — это долгий процесс. Технические возможности связать все автомобили Lada единым стилем у нас есть, и, возможно, в ближайшее время решение об обновлении будет принято.

Корр.: В одном модельном ряду «Нива» и X-Ray как по цене, так и по дизайну сегодня выглядят как-то нелогично. Возможно ли появление суббренда для классики, если она остается в неизменном виде? Или, к примеру, создание отдельного бренда для автомобилей с X-образной концепцией дизайна?

— Если посмотреть на Vesta и X-Ray, то мы уже изменили понимание того, какими должны быть автомобили единого бренда Lada. Ранее их единственным аргументом была низкая стоимость. Сегодня есть запрос на внешний вид и оснащение, и новые модели отвечают этим запросам. К примеру, после выхода такой модели, как Vesta, основные ее продажи пришлось на топовые комплектации. Именно поэтому мы расширяем модельный ряд, дополняя его автомобилями иной модификации с приставкой Cross. Это машины с увеличенным дорожным просветом и иными характеристиками подвески, с дополнительной защитой кузова и днища.

Мы идем за своим клиентом, за его желаниями, вместе с тем стараясь не

растерять уже существующих клиентов. Поэтому процесс модернизации постепенный, и разделять что-то мы не намерены.

Но, возвращаясь к теме респектабельности автомобиля, модель Vesta стала первым автомобилем, с помощью которого мы расширили круг своих покупателей, получив тех, кто еще вчера отдавал предпочтение корейским или китайским брендам. Мы понимаем, что конкуренты не стоят на месте, и стараемся с каждым обновлением предлагать покупателю удобные варианты комплектации, более качественные материалы отделки. Это же можно сказать и о нашей модели Vesta с приставкой Signature. Ее кузов удлинен на 25 мм в сравнении с базовой моделью. Салон отделан натуральной кожей — это новый для нас уровень, и мы сейчас анализируем этот опыт. Если он окажется удачным, Lada будет расти и в этом сегменте.

Корр.: Означает ли это, что АвтоВАЗ намерен отказаться от «классики» в сторону более дорогих моделей?

— Мы все модели считаем приоритетными, каждую в своей категории. К примеру, достигшие хороших показателей Granta и Largus не требуют кардинальных перемен — они хорошо продаются. Но это не исключает их фейслифтинга в будущем.

Скорее уместно говорить о расширении бренда, который мы дополняем более современными и респектабельными моделями.

Корр.: Как происходит проектирование дизайна автомобиля?

— Это зависит от конкретного проекта. В случае с X-Code у нас не было никаких ограничений, мы строили чистый концепт. Это полет фантазии, видение нашего стиля в будущем. По этой причине мы не ставим рамок, не ограничиваем себя возможностями производства — это попытка заглянуть в завтрашний день. Если смотреть только на простые прагматичные решения, прогресса не будет.

Корр.: А в производственном дизайне вас ограничивают рамками? Например, возможностями производства или финансами? Или идея первична?

— Конечно. При работе с уже существующими моделями мы имеем ряд ограничений, и это обусловлено производственными и бизнес-процессами. Как правило, мы ищем компромисс между применяемыми материалами и их стоимостью и стремлением улучшить автомобиль. Почему компромисс? Потому что работа



над фейслифтингом или эргономикой автомобиля – это тонкий баланс: когда меняется деталь, неизбежно меняются и соседствующие с ней элементы. Это применимо и к материалам.

Корр.: А как происходит создание концепта?

– На 99% это цифровой процесс. Естественно, что идея первична, и рождает ее человек. Выглядит это как пирамида: вначале очень много идей, и по мере приближения к финалу концепция формируется более четко. Все, что мы сделали по X-Code, было цифровое – у нас не было физических макетов. Готовые данные мы передали в цех макетирования, где разные детали были изготовлены и собраны в единый пазл.

Корр.: Сам макет построен из глины и пластика?

– Металлическая конструкция, на которую навешаны панели кузова из различных материалов – пластика и смолы. Это не

пластилин или глина. Мы использовали настоящее стекло, а не имитацию, для нас было важно, чтобы концепт выглядел максимально реалистично.

Корр.: Был бы в прошлом мнение, что раньше автомобили строили дизайнеры, сегодня их создают маркетологи. Вы согласны с этим утверждением? И какие намечаются тенденции развития в глобальной автомобильной индустрии?

– Это утверждение справедливо по отношению к определенной части компаний, которые основываются только на маркетинговых исследованиях. Конечно, нужно прислушиваться к маркетологам, находящимся наиболее близко к покупателю. Но маркетинг не должен диктовать, как развиваться автомобильной промышленности и дизайну. Скорее это должно носить рекомендательный характер – какие характеристики автомобиля будут

востребованы завтра. Далее в работу вступаем мы, предлагая различные решения, создавая концепты для изучения обратной реакции. Это наиболее правильная модель построения бизнеса – желания клиента нужно знать. Только в этом случае ты сможешь отвечать его запросам.

Что же касается глобальных трендов развития, то, наверное, это будут высокие технологии: взаимодействие автомобилей с окружающей средой и человеком, создание экологичных двигателей, электромобилей. И эти правильные процессы в том числе продвигают маркетологи.

Корр.: А кто определяет, какого цвета должен быть автомобиль, дизайнер или маркетолог?

– Это зависит от того, что востребовано на конкретном рынке. Изучение этого вопроса – задача маркетологов. Поэтому, да,

в какой-то степени они принимают участие в процессе. С другой стороны, если постоянно плыть по течению, то ничего нового создаваться не будет. Мы ищем варианты расцветки, создаем уникальные концепции и стараемся идти в ногу с производителями лакокрасочной продукции. Создавая дизайн, мы имеем видение того, какого цвета должен быть кузов автомобиля, какого цвета салон. Затем мы согласовываем свою концепцию с маркетологами, ведь им в конечном счете продавать автомобиль.

Корр.: Кто создает всевозможные аксессуары – сторонние компании?

– К каждому серийному автомобилю предлагается целый набор опций и различных аксессуаров. Разработкой их дизайна тоже занимаемся мы. Не всеми, конечно: что-то производят другие компании, предлагая массу удобных решений.

Корр.: Вам, как опытному

Миссия для трансмиссии!

Современные двигатели и электронные системы управления обеспечивают невероятные показатели комфорта, мощности и экологии. Но, несомненно, главным связующим звеном между превосходными качествами новейших двигателей и динамическими характеристиками автомобилей является трансмиссия. В состав трансмиссии входит не только сама коробка переключения передач (автоматическая или механическая), но и узел сцепления, полуоси, мосты и т.д. Каждое звено в этой цепочке требует особого отношения как во время эксплуатации, так и во время обслуживания. Поэтому Французская компания MOTUL — производитель высокотехнологичных смазочных материалов — всегда готова обеспечить новейшие разработки автомобилестроения качественными смазками и техническими жидкостями.

Логическим продолжением эволюции трансмиссий для легковых автомобилей стал узел двойного сцепления. Данная конструкция совместит все плюсы автоматической и ручной трансмиссии, а также последние технологии, применяемые в роботизированных трансмиссиях: мгновенное переключение передач без разрыва потока мощности, возможность автоматического и ручного переключения, обеспечение топливной экономичности. По конструкции двойное сцепление может быть «сухим» — тогда

коробке нужно обычное трансмиссионное масло или в масляной ванне, и «мокрым» — тогда требуется трансмиссионная жидкость, близкая к ATF. Такими трансмиссиями оснащаются практически все современные автомобили: VW-AUDI-Skoda, BMW, Mercedes Benz, Porsche, Ford, Opel, Peugeot-Citroen, Renault, Nissan и т.д.

MOTUL Multi DCTF — высокотехнологичное масло для трансмиссий, оснащенных сухим или мокрым двойным сцеплением. Масло MOTUL Multi DCTF изготовлено по технологии Technosynthese® и обеспечивает превосходные смазывающие и противозадирные свойства, а также необходимые коэффициенты трения для сцепления в масляной ванне. Уникальная специализированная формула MOTUL Multi DCTF снижает вибрации на маховике, улучшает работу сцепления при низких температурах, увеличивает срок службы трансмиссии, благодаря повышенной стойкости к механической деструкции и высокой термоокислительной способности.

Трансмиссии с двойным сцеплением сложны, требования к жидкостям обширны и противоречивы, но, благодаря технологиям MOTUL, вы можете не беспокоиться об этом. Специалисты наделяли жидкость Multi DCTF способностями удовлетворять всем требованиям!



MOTUL



дизайнеру, не кажется, что глобальные производители уходят от простых и понятных машин в пользу автомобилей-гаджетов?

— Да, такие примеры есть, и на это есть спрос. Но что бы мы ни делали, мы должны думать в первую очередь о покупателях. Кто-то из них ставит дизайн выше функциональности, кто-то вообще не обращает внимания на то, как выглядит машина. Но и в том, и в другом случае клиент имеет право на комфортный автомобиль, даже если речь заходит о нижнем и среднем ценовом сегменте.

Если говорить о дорогих автомобилях и современном дизайне, то комфортом и функциональностью никто сегодня не жертвует, этой теме производители уделяют повышенное внимание, применяя новые технологии. В этом сегменте намечается рост.

Корр.: Мы увидели появление целого класса автомобилей — кроссоверов. Сегодня практически все автопроизводители считают эту нишу для себя приоритетной. Как вы думаете, будут ли в ближайшем будущем меняться приоритеты, можно будет ожидать чего-то нового?

— Я думаю, что популярность кроссоверов будет в ближайшие годы трендом. Очевидно, что в этом направлении сфокусируется и АвтоВАЗ, тем более что автомобили этого класса очень популярны в СНГ. Ведь за что выбирают кроссоверы? Конечно же, за многофункциональность: высокая посадка дает чувство безопасности, клиренс позволяет перемещаться по заснеженным дорогам, вместительный багажник, прочная подвеска «живет» дольше на плохих дорогах.

Если при такой функциональности автопроизводитель еще и предлагает достойный внешний вид и эргономичный салон — кроссовер обречен на успех.

Корр.: Бывает так, что серийно выпущенная модель получает негативные отзывы от покупателей. Вы отслеживаете такие прецеденты?

— В истории автомобильной промышленности есть много примеров того, когда выпущенные автомобили не были успешными. И причиной этого является недостаточное исследование рынка до и плохая связь с покупателем после. Но в наше время таких примеров практически нет. Если есть понимание того, что хочет клиент и в какой ценовой категории, известны необходимые конечные параметры автомобиля, он не может не продаваться.

Корр.: Не так давно сеть взорвали снимки концепта, выполненного в стиле «копейки». Это фейк?

— Да. Наша команда не смотрит в прошлое, мы нацелены в будущее. Если этот автомобиль и реален, то к АвтоВАЗу он не имеет никакого отношения.

Корр.: В Казахстане большая часть молодежи увлекается красивыми автомобилями. Некоторые из них даже мечтают стать автомобильными дизайнерами. Что вы им посоветуете?

— Стать дизайнером и работать над созданием концепта — это реальность, это возможность реализовать свои смелые фантазии, построить автомобиль своей мечты. Ведь миссия дизайнера — улучшить жизнь человека во время его пребывания в автомобиле. Учитесь, дерзайте, и у вас все получится!



СЕНТЯБРЬ В ИСТОРИИ АВТОПРОМА

135 лет назад

15 сентября 1881 года родился Этторе Бугатти – выдающийся автомобильный конструктор, создатель одного из наиболее ценных брендов в отрасли. Семья Бугатти традиционно занималась созданием произведений искусства, но Этторе уже в ранней юности увлекся автомобилями и в 16 лет устроился механиком на фирму Prinetti. В 1901 году он построил свою первую машину, оказавшуюся настолько удачной, что компания De Dietrich приобрела права на ее выпуск, а заодно и взяла в штат создателя. Сменив несколько мест работы, Бугатти через

8 лет основал собственное предприятие в эльзасском городе Мольсхайм. Фирма начинала с чисто гоночных авто, которые быстро вышли на первые роли в европейских гонках. Изящные, быстрые и отлично управляемые машины Bugatti стали едва ли не главной причиной возникновения среди представителей имущих классов моды на спортивные автомобили. Моды, которая не прошла до сих пор. Характерный для Bugatti радиатор в форме подковы стал таким же узнаваемым элементом, как «дорическая арка» Rolls-Royce. Марка шла от успеха к успеху, но в 1939-м в аварии погиб Жан Бугатти, старший сын Этторе. Трагедия морально сломала

основателя компании, и дела предприятия стали ухудшаться. Вторая мировая война, а потом и смерть Этторе Бугатти в 1947-м лишили компанию последних опор. В новых социально-экономических условиях все попытки оживить бренд заканчивались неудачей, и в 1963-м производство автомобилей Bugatti завершилось. Как казалось, навсегда.

95 лет назад

21 сентября 1921 года продан первый экземпляр Bentley 3-Litre. Данная модель примечательна не только тем, что это был самый первый автомобиль

Bentley 3-Litre 1921 г.в.



Этторе Бугатти



BMW 1500 1961 г.в.



BMW 1500 1961 г.в.

с крылатой «В» на радиаторе, но и рядом передовых для своего времени технических решений. Bentley 3-Litre считается первым серийным автомобилем, чей двигатель имел по четыре клапана на цилиндр. Также модель в числе пионеров применения двухкарбюраторной системы питания и системы зажигания с двумя свечами на цилиндр. За счет этих решений Bentley удалось компенсировать избыточный вес машины. Этторе Бугатти даже называл «Бентли» самыми быстрыми грузовиками в мире. Автомобиль и в самом деле был способен на многое, одержав несколько громких гоночных побед, в том числе дважды в Ле-Мане. Типичная для 20-х практика раздельного приобретения шасси и кузова позволила Bentley 3-Litre стать относительным долгожителем. Механическая часть оставалась адекватной вплоть до 1929 года, когда модель-ветеран была окончательно заменена 4,5-литровым наследником.

55 лет назад

21 сентября 1961 года во Франкфурте представлен седан BMW 1500 (заводской код E115). Первая после войны модель BMW среднего

класса и первая, созданная компанией после перехода контроля над ней к семье Квандт, стала и первым шагом к становлению BMW как премиального бренда. С этого момента баварцы выпускали только технически передовые автомобили с высоким уровнем ходовых качеств и, соответственно, цены. Показатели модели 1500 сейчас могут не впечатлять: 80 л. с. и 148 км/ч максимальной скорости. Но надо помнить, что в те времена редкий двигатель крупносерийного производства выдавал более 50 сил с литра рабочего объема. Кроме того, компания BMW, что называется, держала руку на пульсе эпохи, и динамические параметры ее моделей улучшались едва ли не каждый год. Так в семействе E115 появился двухлитровый мотор с отдачей до 130 л. с. Еще более успешной стала укороченная двухдверная «вторая серия», вставшая на конвейер в 1966-м. Сам же седан E115 является прямым предком знаменитой 5-й серии BMW.

35 лет назад

21 сентября 1981 года начались продажи Isuzu Trooper. Это была первая в истории попытка создания внедорожника среднего класса,

сочетающего хорошую проходимость с комфортом, приближенным к массовым легковым моделям. Впрочем, Trooper явно больше тяготел к классическим рамным джипам. Особенно это стало заметно на фоне появившихся позже конкурентов: Mitsubishi Pajero, Nissan Pathfinder и тем более Land Rover Discovery. В сравнении с ними Isuzu был слишком грубым и медлительным. Предпринимаемые шаги по модернизации каждый раз оказывались недостаточными, что несколько удивительно, ведь японская марка входит в состав отнюдь не бедной корпорации GM. В конце 80-х соперником «Тропера» была уже скорее Toyota 4Runner, созданная на основе утилитарного пикапа. И это заставило полностью пересмотреть концепцию автомобиля при смене поколений: обновленный Trooper был заметно мощнее, комфортабельнее и элегантнее на вид. Машина второго поколения вышла в свет в 1991 году, продавалась под множеством марок по всему свету и добилась несколько большего успеха.

30 лет назад

14 сентября 1986 года корпорация General Motors представила модель Cadillac Allante. Ведущая марка GM переживала худший период в своей истории. «Кадиллаки» 80-х воспринимались как «пенсионерские» автомобили, и бренд неуклонно терял позиции под натиском «Мерседеса» и «Ягуара». Двухместный Allante как раз должен был конкурировать с SL-классом. Признавая недостаток собственной компетенции, американцы поручили разработку дизайна итальянскому ателье Pininfarina. Узкая специализация модели предполагала невысокие тиражи, но позволяла без зазрения совести выставить заоблачную отпускную цену. Поэтому решили, что кузова будут монтировать на доставленные из США рамы на площадях Pininfarina, а затем отправлять автомобили назад для



Isuzu Trooper II 1983 г.в.



Cadillac Allante 1987 г.в.

окончательной сборки. Длина получившегося «конвейера» составляла около 9000 миль. Все расходы на грузовые авиаперевозки GM перекладывала на покупателей Allante. В 87-м автомобиль стоил 54 700 долларов — в два с лишним раза дороже Eldorado. Правда, и оснащение у Allante было на самом высшем уровне, и мотор за счет применения многоточечного впрыска оказался ощутимо мощнее, чем у прочих «Кадиллаков». Со временем модель совершенствовалась, росла мощность и, естественно, цена. Продавать по 8000 штук в год, как планировали изначально, не выходило. Лучшим стал последний для Allante, 1993 год, когда модель первой в линейке «Кадиллака» получила революционный пакет Northstar, состоявший из 32-клапанного V8 с двумя распредвалами на блок, АБС, противобуксовочной системы и подвески с регулируемой жесткостью. Но даже тогда покупателей

нашли лишь 4670 машин. И пусть Cadillac Allante не изменил кардинально расстановку сил в престижнейшей части американского рынка, он хорошо послужил в качестве экспериментальной платформы для обкатки ряда важных технических решений, опираясь на которые «Кадиллак» начал в середине 90-х свое возрождение.

25 лет назад

15 сентября 1991 года в 110-й день рождения Этторе Бугатти состоялась премьера суперкара Bugatti EB110. Итальянский бизнесмен Романо Артиоли вложил огромные деньги в возрождение марки и ее перенос на историческую родину основателя. Для работы над машиной были наняты ведущие специалисты со всей Европы, а дизайн кузова отдали не кому-нибудь, а Марчелло Гандини. В техническом плане EB110 оставлял далеко за флагом



любого тогдашнего соперника. Двигатель V12 с пятью клапанами на цилиндр и парой турбокомпрессоров на каждый блок был закрыт прозрачной крышкой, чтобы каждый мог полюбоваться на этот шедевр. С 3,5 литра выходило 560 л. с., что позволяло достигать 342 км/ч. Специально для этой модели компания Elf разработала особо эффективную технологию смазки, а фирма создала уникальные шины, обеспечивающие максимальное сцепление при длительных экстремальных нагрузках. Артиоли не хотел ограничиваться единственной моделью, вложившись в разработку суперседана EB112 и покупку английской компании Lotus, славы своими инженерными кадрами. Но случившаяся в 95-м девальвация итальянской лиры (по мнению Артиоли, к этому были причастны его конкуренты из Ferrari) привела к резкому удорожанию импортируемых деталей, а значит, и готовых машин. Очень скоро Артиоли оказался не в состоянии обслуживать кредиты и был вынужден продать компанию. Только когда Bugatti вошла в состав группы Volkswagen, бренд получил надежную финансовую подпитку и встал на первое место в иерархии престижных марок группы, включающую теперь такие легендарные имена, как Bentley и Lamborghini. ■



Bugatti EB110 1991 г.в.

G-ENERGY ENGINE OIL



КЕЗ КЕЛГЕН ЖАҒДАЙҒА БЕЙІМДЕЛУ

АДАПТАЦИЯ К ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

Уникальная адаптивная технология (Adaptive Components Formula) усиливает необходимые эксплуатационные свойства масла G-Energy в зависимости от режимов работы двигателя, в нужный момент активируя необходимые присадки и обеспечивая максимальную защиту двигателя при любых режимах эксплуатации.

Команда G-Energy Team — Чемпион России и обладатель Кубка мира по ралли-рейдам 2014 года, участник ралли-марафонов «Дакар – 2015» и «Дакар – 2016», призер ралли-марафона «Шелковый путь – 2016».

Используется масло G-Energy Racing 15W-50.

Одобрено ведущими мировыми автопроизводителями.



www.g-energy.org





ШАТЛ, ПРИДУМАННЫЙ В НАМИ

Презентованный московским Научно-автомоторным институтом (НАМИ) беспилотный пассажирский экипаж под странноватым названием «Шатл» (именно так, с одной «т») на ММАС 2016 издалика привлекал зрителей. В первую очередь благодаря необычной форме, похожей на большущий шлем, забытый здесь одним из героев Star Wars. Во-вторых, на его борту красовался лейбл «КамАЗ», и это тоже интриговало. А в-третьих, обо всех деталях этого проекта можно было узнать, побеседовав с одним из разработчиков — заместителем генерального директора НАМИ по стратегическому планированию Алексеем Гогенко.

Как выяснилось, «Шатл» создавался и продолжает совершенствоваться НАМИ вместе с партнерами КамАЗ и «Яндекс». Это не просто беспилотное

транспортное средство, а нечто гораздо большее. Автомобиль является прототипом своеобразного вида общественного транспорта, которое

можно будет вызывать посредством приложения вроде «Яндекс.Такси». К клиенту направится ближайший к нему «шатл», который, следуя по адаптивному маршруту, продиктованному потребностями пассажиров, будет подбирать в пути все новых попутчиков. И так весь день, без перекуров и перерывов на обед, пока есть места в салоне. Сейчас «Шатл» имеет шесть сидячих и столько же стоячих мест.

Строго говоря, то, что мы увидели на выставке, является ходовым макетом, обладающим техническим зрением, основанным на системе видеокamer и радаров. Для прототипа не требуется нанесение специальной дорожной разметки, и это принципиально важно с точки зрения проектировщиков, так как они хотят, чтобы автомобиль мог выполнять свою работу при уже существующей инфраструктуре, чтобы он уже сейчас мог двигаться везде, где проложен асфальт.



Сейчас на концепте конструкторская группа отработывает различные системные решения — навигационные, ходовые, эргономические и другие. В будущем этот элемент транспортной системы, возможно, приобретет мотор-колеса, сможет обмениваться информацией с другими автомобилями в потоке.

По оценке Алексея Гогенко, в серийное производство автомобиль реально запустить уже через два года. Он уверен, что к 2025 году беспилотные автомобили займут свое место на дорогах общего пользования. Они придут туда из закрытых муниципальных зон — парков и служебных территорий, где в первое время будут доказывать свою жизнеспособность, практичность и рентабельность. К тому времени дозреют и техрегламенты, нормативно-техническая база, будут дополнены правила дорожного движения.

Кузов «Шатла», в который интегрированы несущие стальные каркас и рама, выполнен из пластика. Он имеет раздвижные двери по обеим сторонам и низкий пол, входить внутрь довольно удобно. Все колеса автомобиля поворачиваются. Машина развивает



скорость в 25 км/ч, серийные же экземпляры смогут ездить быстрее — до 40 км/ч.

Мы поинтересовались, не тяжело ли психологически будет ехать по городу с напряженным движением в автомобиле без водителя. Оказалось, что для работающего с беспилотниками уже около пяти лет Алексея это не

представляет проблем, но он признает, что поначалу может показаться неуютно и страшновато.

Ну что ж, если верить прогнозам, ждать услужливых беспилотников нам осталось не так долго. Тем временем «Шатл» усовершенствуют, научат умному, да, глядишь, и вторую букву «т» в название добавят. Тогда и поедет! ■

Autoparts / Autoshow

Казахстанская Международная выставка
автомобилей и аксессуаров

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОШОУ

20–23 ОКТЯБРЯ
2016

Казахстан
Алматы
ВЦ «Атакент»

Официальная поддержка:



Министерство по инвестициям и
развитию Республики Казахстан
Акимат
города Алматы

www.autoshow.kz



ТОО МВК «Атакент-Экспо»
Республика Казахстан
050057 г. Алматы, ул. Тимирязева, 42
Тел.: +7 (727) 275 09 11, 275 08 69, 274 79 26
Факс: +7 (727) 275 08 38
E-mail: zhanat@atakentexpo.kz, zhanat.expo_kz@list.ru



ЗАВОД, ГДЕ ДЕЛАЮТ ХИТЫ

Конец лета для журнала стал очень урожайным на интересные события и встречи. Одним из таких событий стало посещение московского завода Renault, где на сегодняшний день производятся три модели автомобилей – Renault Kaptur, Renault Daster, а также, в рамках сотрудничества между партнерами по альянсу, Nissan Terrano. Все машины выпускаются как в моноприводной, так и в полноприводной версии, и нашему корреспонденту посчастливилось увидеть практически все основные этапы производства.



Предыстория вкратце такова. В середине 90-х годов концерн Renault объявил о своих планах открыть производство в России. Начались длительные переговоры, в том числе с московским правительством, и в конце 90-х было подписано соглашение об открытии производственной площадки на территории Москвы. Совместное предприятие Renault и правительства Москвы (в равных долях) было организовано в 1998 году. Первый современный завод Renault в России был торжественно открыт в 2005 году, а первой моделью, которая сошла с его конвейера, стал Renault Logan.

Когда завод начинал свою деятельность, французские специалисты, сотрудники концерна из других стран, где уже было налажено производство автомобилей этой марки, обучали российских инженеров и рабочих, как опытных профессионалов, так и новичков. Logan благодаря своим выдающимся ходовым качествам, надежности, простоте и приемлемой цене с момента выпуска начал уверенно завоевывать рынок. В 2010 году к нему присоединились Renault Sandero и Sandero Stepway, также сразу ставшие бестселлерами. Они производились на московском заводе до декабря 2014

года, теперь их выпускает производственная площадка альянса в Тольятти. Оттуда же поставляется и новый Renault Logan.

Московский завод был открыт как производство полного цикла. Сразу началась работа по локализации. Сейчас производственная локализация предприятия одна из самых высоких среди российских автопроизводителей – более 60%. В базе российских поставщиков компании около 50 предприятий, которые, пройдя сертификацию альянса (на соответствие по качеству продукции, срокам производства и конкурентной стоимости), поставляют на российское производство локализованные детали. Это, например, штампованные части кузова, изготовленные из российской же стали, пластиковые детали, освещение, части тормозной системы.

Кстати, с недавнего времени на сборочную линию поступил один из двигателей альянса (он изготовлен в Тольятти в соответствии с самыми строгими требованиями по качеству), им оснащаются все модели. У кроссовера Renault Kaptur, который был запущен на московском заводе совсем недавно, в апреле этого года, с момента выпуска отмечается высокий уровень локализации. Впервые в истории российский автомобильный завод стал материнским заводом для производства глобальной модели марки. Российские специалисты принимали активное участие на всех этапах проекта – от идеи создания до постановки на конвейер. Для этого нового кроссовера большинство деталей кузова, элементов интерьера и ходовой части сделаны в России. Сейчас на производстве постепенно наращивают объем выпуска новинки. Проектная мощность московского завода – 180 тыс. автомобилей в год. Несмотря на то что на предприятии средний уровень автоматизации, его сотрудники продолжают анализировать возможности дальнейшей оптимизации процессов и автоматизации производственных участков.

Но все же главное на заводе – люди. Тут заслуженно гордятся тем, что на всех участках, во всех цехах работает много молодежи, средний возраст заводчан – около 30 лет. Если на это предприятие приходит молодой человек, практически ничего еще не умеющий, вчера окончивший школу или институт, он наверняка найдет работу на заводе, если имеет определенные данные и мотивацию. Он будет обучен базовым навыкам, которые затем получают



Руководитель
департамента
сварки
Виталий
Шустов





развитие и приумножатся. Так выращивают профессионалов.

Как стать оператором производства? Сначала изучается теория, затем потенциальный сотрудник смотрит, как работают опытные сотрудники, а после стажировки под надзором мастера. И только пройдя все эти этапы, молодой специалист получает допуск к самостоятельной работе на полноценном участке. Несмотря на то что каждый специалист отвечает за строго регламентированную часть функций, на заводе есть возможность профессионального и карьерного роста.

Как нам пояснили, в результате слияния Renault и Nissan в единый альянс сформировалась

производственная система альянса, в которой произошел симбиоз лучших качеств французской и японской концепций — APW, эта модель успешно работает на московском заводе.

Перед тем как мы ступили на территорию производства, нас переодели в спецодежду, выдали каскетки, внешне похожие на обычные бейсболки, и настоятельно рекомендовали не снимать защитных очков в цехе сварки — таковы требования безопасности.

Наша экскурсия началась с цехов департамента сварки, которая является первым производственным процессом завода.

Пульс предприятия чувствовался не

только в ритмичном разноголосом металлическом шуме, но и в движении — со всех сторон двигались ленты, вращались манипуляторы и плавно скользили по магистралям низкие, юркие автоматизированные погрузчики. У погрузчиков приоритет движения по территории завода, сотрудники обязаны уступать им путь, так как отставание в производственном цикле может привести к остановке производственного поста, а это недопустимо. Мы, вертя головами в разные стороны, тоже старались не мешать самодвижущимся «карам».

Процесс сварки с первого взгляда может показаться сложным. Свариваемые детали, порой довольно крупные, порхают и вертятся в воздухе как угловатые железные птицы. Время от времени их решительно хватают оранжевые клешни сварочных роботов, и от этой стремительной борьбы во все стороны летят горячие искры. В эпицентре сражения находится человек, который непрерывно двигается и размахивает руками, словно стремясь уgomонить разбушевавшийся металл.

На самом деле процесс прост и, как считают сами сотрудники цеха, напоминает принцип конструктора легио. На постах установлены производственные столы с прижимными устройствами. Они фиксируют свариваемые детали. Статичное положение деталей для участников процесса сварки — критичное условие, так как допускать на этом этапе какие-



либо смещения недопустимо. Когда детали зафиксированы в пространстве и по отношению друг к другу, к ним подводятся сварочные клещи, похожие на клешни краба. Эти устройства точечной сваркой скрепляют детали. В процессе сборки кузова в зависимости от модели будущего автомобиля сваривается 400–500 частей, соединенных примерно 4500 точками.

Сварочные столы предназначены для работы с шестью типами кузовов. Некоторые мало осведомленные автолюбители считают, что Daster и Kartur – по сути одна машина. В ходе изготовления этих автомобилей как нигде более наглядно выступает очевидность данного заблуждения. Мы увидели, например, что боковина Daster состоит из двух частей – передней и задней, а боковина Kartur цельная. А еще если у Daster, как и у Logan, кромки дверей ложатся внахлест на проемы дверей, то у Kartur двери уходят внутрь проемов. Поэтому и кузова отличаются, и оборудование для их производства разное. Кроме того, при производстве Kartur применена новая технология завальцовки дверей. Kartur практически весь оцинкован. Вообще, участок, изготавливающий боковины, очень интересен. В Москве не так много свободных площадей, а автомобилей требуется выпускать много и разных, поэтому часть производственных процессов здесь происходит, ниже уровня пола. На рабочем месте может свариваться до шести типов кузова. Сейчас, как мы уже сказали, делается три.

Вся цепочка манипуляций в сварочном цехе складывается в так называемый производственный фильм, когда детали и операции чередуются как в детском диафильме – один за другим в строгой последовательности. Люди и сварочное оборудование не меняются, а столы и детали используются разные – в зависимости от того, какая модель изготавливается. На следующем участке из передней, центральной и задней частей кузова собирается и обваривается платформа. Напротив них рабочие занимаются свариванием деталей средней части днища автомобиля.

Следующий пост полностью автоматизирован. Здесь кузов намертво захимается, и его обваривают роботы. Отсюда кузов выходит с финальной геометрией, то есть геометрией, соответствующей 3D-модели или математическому прообразу модели, который был задан конструкторами-проектировщиками.

И вот перед нами финальный рубеж





департамента сварки — линия установки навесных элементов. Здесь с помощью специальных приспособлений устанавливаются капоты и другие навесные части. Далее кузов поступает в ярко освещенную, так называемую бестеневую камеру, и специалист осматривает его на предмет отсутствия повреждений и дефектов. Если таковые обнаруживаются, их устраняют, и кузов на большом красном лифте торжественно и величаво следует дальше, в цех окраски.

Для постоянного контроля уровня качества производства специалисты службы качества завода тщательно осматривают выборочные экземпляры

кузовов — по 40 минут каждый кузов. Более того, выборочно кузова проходят 8-часовой контроль в специальной зоне.

Нельзя сказать, что завод — исключительно производственная площадка. Здесь полным ходом идет и образовательный процесс. На экскурсии мы пересеклись с группой молодых инженеров, изучающих особенности производства.

Мы заметили, что на заводе всегда и всех интересует тема качества продукции. Поэтому без квалифицированных операторов обойтись невозможно. На московском заводе целенаправленно занимаются повышением квалификации мастерства

операторов. Практически каждый месяц они проходят обучение, сдают экзамены, и их зарплаты напрямую зависят от достигнутого уровня компетенций.

Контролируют качество так называемые чекмены, проверяющие. Они стоят на участках, где проходят лицевые детали кузова. У этих специалистов не очень приятная работа — высматривать отклонения от нормы, но именно благодаря их зоркому глазу дефект не приходит к конечному клиенту. Оператор сам осматривает кузов и, если обнаруживает дефект, устраняет его.

На заводе мы неоднократно видели плакаты, концентрирующие внимание рабочих на качестве продукции, например такой: «Делать хорошо с первого раза». Каждый последующий пост для предыдущего является как бы клиентом, получающим продукцию, и поэтому на предприятии существует принцип: дефекты не принимаю, дефектов не допускаю, дефектов не передаю.

А передает свою добросовестно сделанную работу департамент сварки из рук в руки департаменту окраски. Туда посторонних не пускают — технология окраски боится малейшей пылинки или упавшего волоска, поэтому там работают чуть ли не в стерильных условиях и в специальных комбинезонах. Антикоррозионное покрытие наносится методом катафореза, который довольно привычен и распространен у



автопроизводителей, а для окраски в два цвета (крыша у Renault Kaptur красится в отличный от кузова цвет) впервые на заводе были установлены специальные роботы. Окрашенный и просушенный в «печи» кузов попадает затем на сборку.

У порога департамента сборки нас встретил его руководитель Алексей Крылов. Его биография служит примером того, как талантливый человек может вырасти на производстве. Алексей пришел на завод 15 лет назад на должность начальника участка, потом стал начальником цеха, был заместителем начальника департамента сварки, проработал в этом департаменте несколько лет, затем перешел снова в департамент сборки. Руководители двух других департаментов, как нам рассказали, прошли в чем-то похожий путь. В цехах сборки нам разрешили снять очки и защитные кепки-шлемы, которые, надо признаться, совсем не досаждали.

Департамент осуществляет работу на пяти основных участках – первый работает над тем, что находится «под ковром», там устанавливают проводку, замки багажника, а также клеивают стекла. Второй готовит шасси и соединяет платформу с кузовом. Третий цех устанавливает сиденья. Четвертый заправляет автомобиль технологическими жидкостями. На отдельном участке собирают двери. Их устанавливают на завершающих этапах, так как собирать сами двери удобнее, когда они еще не установлены на машину, да и их отсутствие позволяет свободнее работать внутри автомобиля.

Одно из самых важных требований на производстве – безопасность. Оно не менее важно, чем интересы клиента. Качество на производстве состоит из трех компонентов – обучения, технического оснащения и соблюдения стандартов. На каждом участке есть так называемая школа мастерства, через которую обязательно проходит оператор, переходящий работать на другой пост.

Важная часть культуры производства – эргономика. Для этого к зоне работы оператора подается тележка с комплектом деталей, необходимых именно для той модели, которая идет по конвейеру. Таким образом, оператор меньше перемещается, меньше утомляется, а тележки с комплектующими двигаются от поста к посту по заданной для каждого автомобиля программе.

Ходовая часть и двигатель собираются и подаются на специальных платформах, затем они соединяются с



Алексей Крылов
- руководитель
департамента
сборки





кузовом. С этого момента, который в просторечии именуется женитьбой, автомобиль можно считать автомобилем, так как он наделен номерным шасси и нумерованным двигателем. Рядом с этим постом находится робот, который гнет тормозные трубки заданной конфигурации. Это тоже производственная особенность и гордость завода, так как не все автосборочные предприятия изготавливают гнутые тормозные трубки для автомобилей.

На каждом участке существуют специальные зоны отдыха, где операторы могут во время производственных пауз немного передохнуть, посидеть, перекусить. К обустройству этих зон отдыха сотрудники завода подходят с любовью — приносят из дома горшочки с цветами, молодежь устанавливает мини-тренажеры. Завод не «выжимает сотрудников досуха», это можно понять по тому, что и в перерывах, и после смены ребята занимаются спортом: подтягиваются на турниках, отжимаются на брусьях.

На линиях сборки тоже работают чекмены, проверяющие конкретные операции сборки. Чекмен имеет право заблокировать тот или иной автомобиль до устранения отклонений, правда, как заверил нас Алексей, бывает это крайне редко. В автомобиле есть крепежные соединения, которые влияют на безопасность или могут привести к остановке автомобиля. Эти соединения контролируются автоматически, и, если есть проблема, происходит блокирование производственной линии. Информация о комплектации автомобиля содержится в виртуальном паспорте и сопровождает его в течение всего процесса сборки.

Операторы неустанно генерируют рацпредложения, на заводе даже устраиваются конкурсы с вручением победителям призов. Среди предложений встречаются очень весомые, которые иногда выдвигает молодежь, не имеющая специального инженерного образования. Вот пример рацпредложения: инженерия прописала строгую последовательность операций, но на коллегиальном обсуждении одной из производственных проблем оператор заметил, что более оправданной будет иная последовательность, и ее изменили, согласовав с инженерией. В среднем каждый оператор за год вносит около четырех рацпредложений. За рационализаторскую деятельность поощряются на заводе целые участки. Философия такова: никто не знает

работу лучше, чем оператор, работающий на посту.

На заводе постоянно контролируются базовые компетенции сотрудников, изучается их психологическое состояние. В ходе таких исследований было установлено, что работа на конвейере является непростой для большинства вновь вставших к нему. Сам факт, что из-за движущегося конвейера можно не успеть выполнить операцию, вызывает страх, человек начинает неоправданно торопливо выполнять работу и неизбежно допускает ошибки. Для того чтобы минимизировать стресс, на заводе запустили специальную симуляцию движущегося поста, здесь оператор может тренироваться. Причем работу на конвейере проходят все, независимо от того, инженер это или рабочий, — для того чтобы понимать специфику, чувствовать ритм и, как говорится, дышать одним воздухом.

По наблюдениям Алексея Крылова, сильная сторона Renault именно в развитии сотрудников. Сам он до работы на заводе не знал французского языка, предприятие обеспечило ему обучение. А два года назад было принято решение — так как компания является международной, управленцам необходимо изучить и английский язык. Получается, что все 14 лет, что Алексей работает здесь, он учится. Он также признался, что когда пришел на завод, считал себя зрелым специалистом, знающим тонкости своего дела, но теперь понимает, как многому он научился за прошедшее время.

Не обходится в работе без трудностей. Если раньше, в советские времена, рабочие кадры целенаправленно готовились в профессионально-технических училищах, то сейчас этого нет. Специалистами на заводе становятся люди, приходящие из разных сфер деятельности. Некоторые из них поначалу считают, что опоздать минут на 10 не страшно. Возможно, это и так для некоторых видов деятельности, но представьте: конвейер начал движение, а рабочего на посту нет. Второй фактор, действующий на новичков угнетающе, — работа не тяжела физически, но она монотонна. А еще не просто от того, что постоянно работает одна и та же группа мышц. Для адаптации необходимо не менее трех недель, после чего у работающего на конвейере даже появляется чуточку свободного времени, так как он все делает отработанными до автоматизма движениями, быстро и четко. А те, кто сумел встроиться в рабочий ритм, дорожат своим рабочим местом.



Тем временем мы перешли к следующему производственному этапу, где заправляются жидкостями система охлаждения, кондиционирования и тормозная система, после чего проводится проверка работоспособности. Затем автомобиль заводится, здесь происходит его «первый вздох», и он отправляется на пункт регулировки, где устанавливают развал-схождение, регулируют фары, и машина едет на ходовые испытания, в том числе на так называемые мокрые тесты, когда закрытый автомобиль со всех сторон в разных направлениях заливают потоками воды, чтобы убедиться в герметичности кузова. С конвейера автомобили сходят на всесезонных шинах. На момент нашего визита это были шины российского производства — еще один пример решения задачи повышения локализации.

На предприятии практикуется принцип поливалентности операторов — когда существует взаимозаменяемость и переход с поста на пост. Есть участки, их немного, где люди работают в неудобных позах, они устают, и тогда необходима ротация. Поэтому один оператор должен знать деятельность минимум на трех постах. Ротация нужна еще и для поддержания навыков и моторики, так как если специалист не

работает на посту около месяца, он теряет компетенции.

На заводе работают и представительницы прекрасного пола. Алексей подчеркнул, что, как и во многих сферах деятельности, здесь женщины тоже не боятся взвалить на свои хрупкие плечи груз ответственности. Они даже более исполнительны, аккуратны и дисциплинированы, поэтому им доверена на заводе самая тонкая работа.

Renault — открытое предприятие, и представители заводов в разных частях света общаются по скайпу в рамках клубного объединения, обмениваясь наилучшим опытом, не редки для передачи опыта и поездки на какой-либо из заводов альянса Renault-Nissan.

Наше путешествие по заводу позволило увидеть жизнь большого современного предприятия, молодого, но уже с историей и, безусловно, с перспективой роста. Рисовать картину идеального производства мы не стремились — ведь любое производство не обходится порой без некоторых отклонений. Однако задача любого предприятия эти отклонения вовремя увидеть и не допустить попадания нестандартного продукта к потребителю. С этим Renault до сих пор справлялся безупречно. Мы желаем видеть его таким и впредь — интересным, успешным и динамичным. ■



ЕСТЬ МОТОРЫ – ЕСТЬ MOTUL

Эта компания – производитель высококачественных смазочных материалов с мировым именем на Московском международном автосалоне представила собственный стенд, где все заинтересованные лица могли узнать о продукции компании, получить консультации от ведущих специалистов и воочию убедиться в эффективном взаимодействии масел Motul со сложнейшими механизмами.

На стенде гости автошоу увидели мотоцикл MV Agusta. С итальянскими партнерами, производящими этот мотошедевр, компания Motul в 2016 году подписала договор о заводской заливке масла – это прецедент, который

может распространиться и в сферу автопроизводства.

Внимание поклонников скорости приковал к себе легендарный автомобиль Nissan GT-R NISMO GT3, участвовавший в гонке Blancpain GT.

Гости экспозиции услышали об абсолютно новой уникальной программе Motul Evo – программе замены жидкости в АКПП, узнали много полезного о линейке специализированных масел.

В конференции, посвященной вопросам развития сервиса и новым реалиям авторынка, организованной Motul, приняли активное участие собственники сервисного бизнеса, руководители и топ-менеджеры автомобильных предприятий. Собравшиеся обсудили актуальные вопросы, обменялись опытом и ознакомились с новыми программами Motul.

Наш корреспондент задал ряд вопросов sponsoring manager Motul RUS&CIS Антону Малышеву.

Корр.: Расскажите о новинках, представленных на стенде компании.

– Это новейшие масла для гибридных автомобилей с очень интересными индексами вязкости – 0W8 и 0W12. Они предназначены, например, для Toyota Prius и других автомобилей



с гибридными силовыми установками. Никто и никогда таких масел прежде не видел и не выпускал, но современный рынок выдвигает соответствующие запросы, и мы сумели своевременно на них ответить. Эти продукты сейчас стоят на нашем стенде, и они есть в продаже.

Корр.: Базовая основа этих масел синтетическая?

— Я не могу ответить на ваш вопрос. Методика и даже базовые основы этих новых продуктов хранятся в строжайшем секрете.

Корр.: Насколько верно, что в основе масел Motul всегда лежит натуральная база, полученная из природных материалов?

— Что касается премиальной линейки масел 300V, то это абсолютно верно. Более того, в эти масла добавляются отдушки, позволяющие потребителю идентифицировать нашу продукцию по запаху. Подчеркну, приятному запаху — кокоса например. Но большинство масел, конечно, являются полностью синтетическими.

Корр.: Какова тенденция развития бизнеса, связанного со смазочными материалами?

— Я бы сказал так, что тенденция рынка вообще склоняется к расширению сферы услуг для клиента. Поэтому у нас на стенде помимо масел есть еще и установка Motul Evo. Она предназначена для замены масла в автоматической трансмиссии. Мы предлагаем эту установку нашим клиентам, чтобы они могли расширить свой бизнес и заработать больше.

Корр.: Какую часть масел вы продаете в сервис, а какую часть — в розницу?

— Розница составляет порядка 60%, соответственно 40% — в сервис. Но мы стремимся склонить это соотношение в сторону сервиса, так как розничные точки уходят в интернет, а будущее видится за сервисом, где можно обслужить автомобиль от а до я.

Корр.: Как компания защищает розничные продажи от подделок?

— У нас есть разные методы защиты — от запатентованной формы емкостей с выдвигаемым носиком до специальных наклеек и этикеток с кодами, которые легко проверить на специальном сайте. И, конечно, мы рекомендуем обращаться в авторизованные точки продаж нашей продукции.

Корр.: А каковы требования к ПЗМ или сервисной станции, чтобы она могла торговать Motul?

— Мы всегда выбираем тех, кто идет в ногу со временем, имеет хорошее современное оборудование для замены



Антон Малышев
- sponsoring manager
Motul RUS&CIS

масла, качественно обслуживает клиентов. Конечно же, прежде всего сервис должен выглядеть опрятно. Для всех тех, кто достиг определенных успехов в продвижении нашего бренда, у нас есть специальная программа Motul Expert — проект, который мы продвигаем по всему миру. По данной программе мы предоставляем все оформление для станции, добавляем эту точку на сайт, содействуем ее продуктивности другими методами.

Корр.: Может ли человек продавать Motul, не проходя специального обучения?

— Нет. По крайней мере, результат у него точно будет ниже, чем у прошедшего подготовку, например по нашей программе Motul school.

У нас есть большая команда технических тренеров, которые на базе

дистрибьюторов нашей продукции проводят обучение от начального уровня до стадии эксперта. Другая группа тренеров преподает технику продаж. Этот комплекс мер позволяет сделать знания человека полными. В Казахстане эти семинары проводятся на базе компании DAV.

Корр.: Есть ли у Motul продукты в среднем ценовом сегменте с пролонгированным сроком действия или, может быть, они появятся в ближайшее время?

— В числе продуктов Motul есть совсем недорогие масла, но пока специалисты просчитывают маржинальность и эти масла не вышли на рынок. На данный момент самый доступный продукт — линейка 4100 и 6100. Это в нашей корзине тот самый экономвариант, который может себе

позволить владельцу «Лады» или поддержанной иномарки. В зависимости от конкретных условий эксплуатации эти масла готовы пройти 7–10 тыс. км.

Корр.: В Казахстане наблюдается активность бренда Motul на спортивных мероприятиях. Понятно, что это возможность выйти на потенциального потребителя линейки спортивных масел. А ведутся ли совместные разработки новых продуктов с участием спортивных машин, есть ли обратная связь с механиками спортивных гоночных команд?

– Участие в спортивных автомобильных и мотоциклетных мероприятиях – это кредо компании Motul еще с 50-х годов прошлого века. Это путь развития – технического и маркетингового. В различных регионах Казахстана, России, Украины и Беларуси мы поддерживаем множество спортивных команд. Головной офис во Франции также взаимодействует с большим количеством топовых спортсменов и команд по всему миру. Главное же мероприятие для Motul – это гонка «24 часа Ле-Мана», где машины проявляют предельные возможности в жесточайших условиях. Специально для этого состязания Motul выпустил масло 20W60, входящее в линейку 300V, – продукт высокой вязкости, позволяющий двигателю долгое время устойчиво работать в режиме высочайших нагрузок благодаря сохранению масляной пленки.

Есть и масла, специально созданные для определенных спортивных моторов, Nissan например. Это дорогие масла, и они недоступны для массового рынка, но оттуда технологии постепенно перекочевывают в завтрашний день, становясь доступными и популярными.

Корр.: Не стоит ли ждать, что в скором будущем Motul станет поставлять свои продукты на конвейеры автопроизводителей?

– Нет, наш ориентир прежний – владелец автомобиля, который сам



выбирает то масло, которое он считает необходимым и возможным приобрести. В этом году Motul пошел на конвейерную заливку в производстве итальянских мотоциклов MV Agusta. Может быть, что-то изменится и по отношению к автомобилям, но пока все так, как есть.

Корр.: В Казахстане недавно был введен утилизационный налог, который затронул и тему автомобильных масел. Повлияла ли законодательная норма на бизнес Motul?

– Нет, это пока никак не сказалось на продажах в

Казахстане.

Корр.: Сейчас на рынке появилось множество присадок, абсорбентов и других добавок, которые их производители рекомендуют добавлять в масла, обещая при этом чудодейственные последствия. Вы согласны с этими рекомендациями?

– Скажу однозначно и категорично: в масла ничего не следует добавлять, так как они являются конечным продуктом, готовым к эксплуатации, и их компонентный состав строго сбалансирован, настроен на определенные параметры работы двигателя. Что касается тех присадок, которые выпускает Motul, то они предназначены в основном для очистки масляной или топливной системы во время смены продукта, но не для улучшения его свойств. ■



DRIVE THE LEGEND.

ВО ВРЕМЕНА СУРОВЫХ ИСПЫТАНИЙ

Phaeton DC

г. Алматы, Турксибский район,
микрорайон Колхозшы, д. 4.
+7 (727) 3 560 560
www.phaeton.kz

Tanauto Kazakhstan

г. Алматы,
пр. Райымбека 169А
+7 (727) 250 72 22
www.tanauto.kz



BILSTEIN B6 4600.

Высокая эффективность даже там, где нет дорог: идеальный сверхмощный газонаполненный амортизатор для дорог и бездорожья. Четко согласованные параметры минимизируют неконтролируемые движения в автомобилях с высоким центром тяжести - внедорожниках и пикапах. Увеличенная управляемость, повышенное сцепление с дорогой, безопасность и уверенность в любых условиях.





ТАКОЙ ШАМАН И БЕЗ БУБНА ОБОЙДЕТСЯ

На ММАС-2016 нам удалось встретить старого знакомого – четырехосный вездеход «Шаман», который присутствует в «конюшне» одного из казахстанских банков. Это тот самый автомобиль, брат которого был протестирован журналистами Top Gear. Впоследствии в одноименном журнале, посвященном технике Джеймса Бонда, о вездеходе была опубликована объемистая статья.

Впрочем, со шпионами брутальная машина имеет мало общего. Ей по душе просторы и нехоженые тропы, а значит, его оценят любители охоты, рыбалки, путешествий.

Выпускается и продается «Шаман» с 2013 года. Производство, которое базируется неподалеку от Москвы, можно сказать, штучное. На сегодняшний день продано около 20 машин. Не каждый может себе позволить приобрести автомобиль за 45 млн тенге. Зато уж кто купил – не

пожалеет. Восьмиколесный вездеход на суше не родеет, в грязи не буксует, в болоте не вязнет и в воде гребет со скоростью до 5 км/ч, если ему винт куда надо вставить. Этот волшебник готов работать в самых разных климатических условиях – от жарких пустынь до студеной Арктики.

Соответствующим его грозному виду должно быть и внутреннее содержание, думалось мне, пока я не заглянул в кабину. А ожидал я увидеть что-то среднее между начинкой боевой

машины пехоты и уазика, именуемого «буханкой», – простые дерматиновые диваны, со скрипом воткнутые между рычагами, металлические короба с тусклыми лампочками, магистрали кабелей, змеюками тянущиеся по унылым зеленым углам. Но все оказалось не так.

В салоне просторно и светло, интерьер вполне дружелюбный и несколько не милитаристичный, хотя он может быть любым, это уж от заказчика зависит. Интерьер могут изготовить по индивидуальному заказу. В конфигурации с восемью пассажирскими местами, например, удобные кресла, каждое с ремнем безопасности.

Специалистами компании «Авторос» – разработчика уникального автомобиля – он изначально задумывался как универсальный и многоцелевой. Поэтому все основные узлы и агрегаты убрали внутрь закрытой рамы, кузов получился герметичным, это практически лодка на колесах.

Дизельный трехлитровый двигатель Iveco развивает мощность в 176 л. с., что достаточно для разгона автомобиля, весящего 4800 кг, по асфальту до 80 км/ч. При своих внушительных размерах машина довольно экономична, расходует на 100 км всего 25 л топлива. Кстати говоря, габариты «Шамана» позволяют



ему передвигаться по дорогам общего пользования на общих основаниях, без специальных разрешений.

Трансмиссия вездехода может работать в нескольких режимах, в том числе 8x8 и 8x4. «Шаман» имеет понижающий ряд, блокировки и даже вал отбора мощности. Великан поставлен на шины низкого давления, благодаря чему он не оказывает губительного воздействия на окружающую среду.

Как утверждают разработчики, восьмиколесная формула позволяет добиться максимальной плавности хода, а симметрично разнесенные оси не дают ему вывешиваться и застревать на крупных неровностях бездорожья. Инженеры компании «Авторос» предусмотрели попарное управление осями, чтобы можно было уменьшать радиус поворота или почти ползти боком без риска зарыться в собственную колею.

Подвеска всех колес вездехода независимая, на двух поперечных рычагах. В трансмиссии предусмотрены четыре межколесных и один межмостовой дифференциалы. Они имеют принудительную блокировку с электропневматическим приводом, что позволяет быстро выбрать режим работы трансмиссии и оптимальным образом настроить ее по соответствующей ситуации. Первый и второй мосты подключаемые.

Чтобы избавиться от частого рычагов и тумблеров, конструкторы применили мембранную клавиатуру, да так и вид в кабине стал современнее.



По отзывам тех, кому довелось управлять этой машиной, ощущения такие же, как от управления обычным внедорожником. Во многом это так от

того, что место водителя расположено посередине кабины – обзор вперед превосходный, а двигаться назад помогает камера заднего вида. ■

БОЛЕЕ 60000 НАИМЕНОВАНИЙ В НАЛИЧИИ

• ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
• ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ
• ДЛЯ ЛЮБЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

АВТОТРЕЙД

АВТОЗАПЧАСТИ АВТОСТЕКЛА

ПРОДАЖА УСТАНОВКА

Продажа запчастей: Толе Би, 304
TK CAR CITY, 3 ярус, 1ряд, 21 и 22 бутик
тел.: 8(777)341-44-44, 8(727)232-13-16

Установочные центры:
Толе Би, 302; ул. Суюнбая, 66А
тел.: 8(727) 232-13-17, 8(777) 807-87-73

SAT

www.autosteklo.kz
www.sklad.autotrade.kz

Выводка



10 НЕОБХОДИМЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ВОДИТЕЛЕЙ

Антирадар, видеореги­стратор, навигатор – это только самые популяр­ные гаджеты и примочки, которыми напичканы машины современных автолюбителей. К счастью, сегодня не обязательно превращать своё авто в космолёт: почти все полезные функции может выполнять одно устройство – ваш смартфон. Pitstop составили список приложений, которые заменят водителю большинство девайсов и сделают автомобильную жизнь проще.

НЕЗАМЕНИМЫЕ И ПОЛЕЗНЫЕ

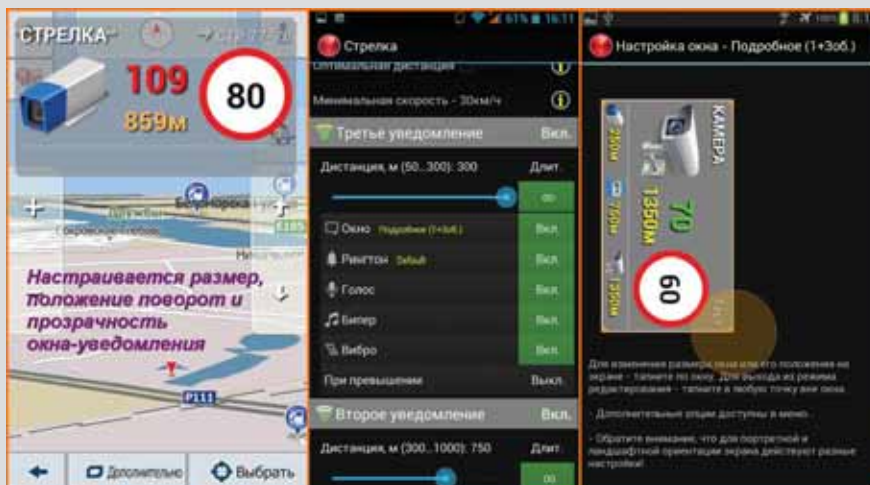
Антирадар Стрелка - Оберегает от нарушений и штрафов

Для смартфонов разработано уже с десяток неплохих антирадаров. Но все отмечают именно «Антирадар Стрелка». Приложение знает всё о расположении стационарных камер и постов ДПС и

предупреждает о приближении к ним. Базы камер, среди которых особое внимание уделяют Стрелке и Автодороги, обновляются чуть ли не ежедневно. Чтобы их обновить, потребуется

подключение к интернету, для работы же самой программы нужен только GPS. За шесть лет разработчики добавили множество настроек: от количества оповещений и режимов фоновой работы до определения скорости и возможности добавлять собственные метки (ямы, преграды, лежащие полицейские).

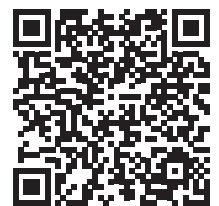
Из минусов: приложение платное и знает только стационарные камеры.



Купить:



для iOS



для Android

2ГИС - Справочник и навигатор

В этом приложении собраны все компании и подробные карты Алматы, Астаны, Караганды, Павлодара, Уральска и Усть-Каменогорска. В «умном» поиске здания и организации можно искать по

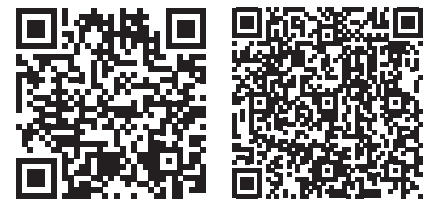
названию, адресу или специфике, например «СТО с wi-fi». Есть ещё множество фильтров: «работает сейчас», «рядом с вами» и др. В карточке компании указаны не только её название

и специализация, но и местоположение, всевозможные контакты и профили в социальных сетях, время работы и фотографии. Совсем недавно 2ГИС обзавёлся ещё и навигатором, который приводит водителя прямо ко входу в нужную компанию, минуя шлагбаумы и заборы. Нужно только найти её в справочнике и построить маршрут.

Из минусов: в навигаторе мало настроек.



Скачать:



для iOS

для Android

Egov.kz - Оплата штрафов, налогов и прочие важные дела

С помощью сервиса можно получить около сотни различных государственных услуг. Главное для водителя — проверка наличия и оплата штрафов за нарушение ПДД, возможность оплатить транспортный налог и госпошлины за регистрацию автомобиля и получение

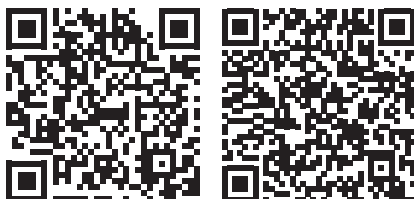
или замену водительских прав, просмотр сроков действия прохождения техосмотра. Можно подписаться на получение «пушей», СМС или уведомлений на эмэйл. В приложении есть карта объектов предоставления услуг, там же можно построить маршрут, если вдруг вы планируете сделать все «гражданские» дела за один день.

заходит о получении электронной цифровой подписи.

Из минусов: регистрация на портале Электронного правительства довольно муторная, особенно когда речь



Скачать:



для iOS

для Android

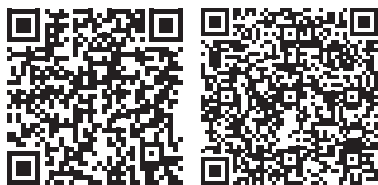
RoadAR - Пишет всё и даже больше

Это приложение — полноценный видеорегистратор с массой дополнительных функций. Помимо записи видео отображает на экране дорожные знаки и подсказывает, как вести себя на дороге. Например, приближаясь к пешеходному переходу,

посоветует сбросить скорость. Постоянно мониторит скорость, время, камеры и записывает всё в видеофайл, который можно одним нажатием скинуть на YouTube. Распознанные на устройстве знаки отправляются в общую базу, откуда потом попадают к другим водителям. RoadAR в фоновом режиме может предупреждать о знаках и опасностях, но не записывает видео.

Из минусов: требует постоянного подключения к зарядке, так как активно использует все ресурсы телефона. Рекомендуют наводить на устройство кондиционер, чтобы оно не перегревалось.

Скачать:



для iOS

для Android



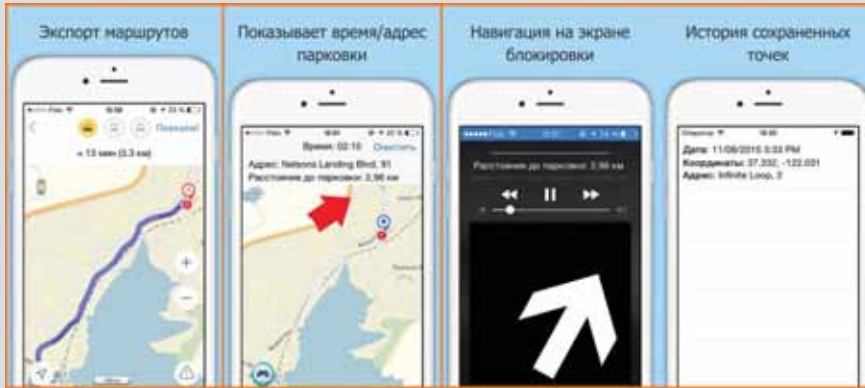
Где моя машина - Ищет авто на парковке

Полезное приложение для тех, кто забывает, где припарковал автомобиль. Помогает найти машину хоть на парковке торгового центра, хоть в собственном дворе, хоть в лесу. Работает по принципу пеленгатора. После остановки нужно

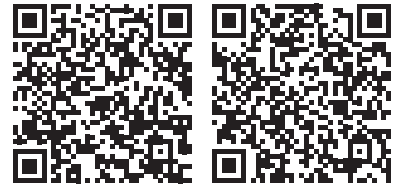
нажать кнопку в приложении, и оно запомнит местоположение машины. А после покажет его на карте и проложит путь. Работает и на свёрнутом экране, а может указывать направление движения на экране блокировки.

Вдобавок запоминает время и адрес парковки, хранит историю точек и экспортирует маршрут, например, в «Яндекс.Навигатор», который может понадобиться, если оставили машину совсем уж далеко.

Из минусов: нужен хороший сигнал GPS, поэтому плохо работает на многоуровневых паркингах.



Скачать:



для iOS

для Android

Car Expences - Учёт расходов и трат

Знать, сколько денег уходит на содержание автомобиля, хочет каждый. Для этого не обязательно коллекционировать чеки за бензин и вести блокнот с записями о техническом обслуживании. Достаточно обзавестись специальным приложением, которое будет систематизировать расходы и считать траты за вас. Car Expences строит удобные диаграммы, вычисляет

средний месячный расход средств на содержание авто, напоминает о предстоящем ТО. Разработчики уделили большое внимание контролю за расходом топлива: можно выставить

контрольные точки уведомлений, рассчитывать расход топлива для одного или двух (газ + бензин) баков по разным

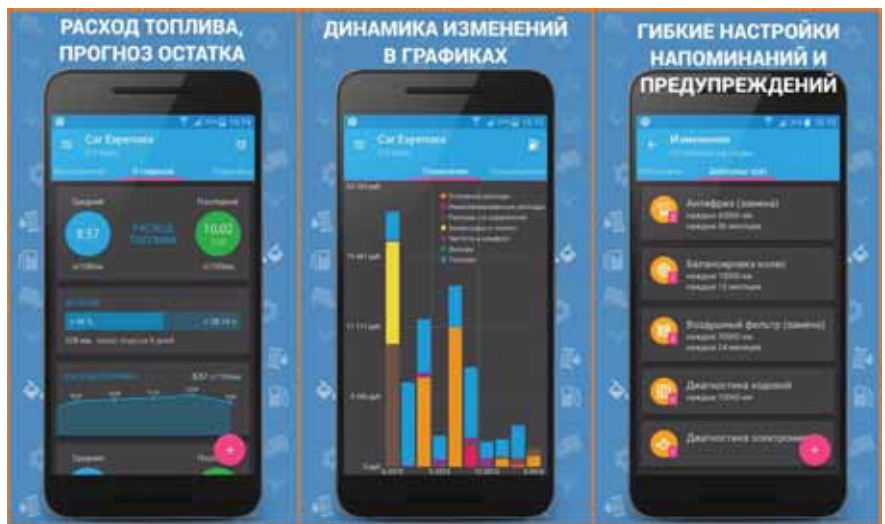
параметрам, прогнозировать дальность хода. Из минусов: довольно перегруженный интерфейс и некоторый функционал — платный.

Скачать:



для Android

средний месячный расход средств на содержание авто, напоминает о предстоящем ТО. Разработчики уделили большое внимание контролю за расходом топлива: можно выставить



Интересные и занимательные

Nudway - «Ночной» навигатор

Расположите смартфон на приборной панели — маршрут будет проецироваться на лобовое стекло и предупреждать водителя о поворотах и манёврах в условиях плохой видимости.



для iOS



для Android

Помой тачку, чувак



Опровергай автомобильные приметы

Приложение анализирует погоду и количество осадков на ближайшие дни и на основании этого советует вам мыть или не мыть машину.

Скачать:



для iOS

A Glass Of Water - Быть аккуратнее на дороге

Программа анализирует, насколько аккуратно вы водите автомобиль. Чем меньше крутых поворотов вы совершите и меньше кочек соберёте, тем меньше воды прольётся из стакана.



для iOS

Скачать:



Устройство автомобиля - Что там под капотом

Приложение о том, как работает автомобиль. Авторы рассказывают доступным языком «для чайников», за что отвечает тот или иной агрегат авто и как он работает, и дают советы начинающим водителям.



для Android

Скачать:



Вопросы от посетителей сайта www.pitstop.kz

Вопрос: Купила машину, хочу переоформить на себя. Нравятся старые номера. Есть ли варианты, при которых их можно оставить? Дарственная, например.

Ответ: Согласно пп. 1 п. 12 ст. 3 Правил изготовления, хранения и учета бланков свидетельств о регистрации транспортных средств, присвоения и изготовления государственных регистрационных номерных знаков транспортных средств в подразделениях органов внутренних дел Республики Казахстан от 23 апреля 2015 года № 386: «Допускается присвоение ГРНЗ, бывших в пользовании, при соответствии требованиям национального стандарта и государственной регистрации транспортного средства в пределах одного региона с оплатой государственных пошлин в размере 280 процентов МРП для автомобиля и 140 процентов МРП для мототранспортных средств и прицепов в следующих случаях: 1) по волеизъявлению владельца на вновь регистрируемое транспортное средство на его имя, при условии снятия с учета ранее зарегистрированного за ним транспортного средства, которому был присвоен ГРНЗ». Таким образом, оставить номера, оформленные на предыдущего владельца, не представляется возможным.

Примечание редакции. Если вы сменили фамилию или по каким-либо другим причинам переоформляете свой автомобиль на себя, оставшись при этом в том же городе, то сохранить знаки можно. В противном случае придется менять.

Вопрос: Купили автомобиль в РФ. Продали автомобиль в Казахстане, но нет никаких документов, подтверждающих куплю-продажу. Теперь из налоговой пришла бумага, обязывающая меня уплатить налог за куплю-продажу (продал машину через пару месяцев после приобретения). От какой суммы должен уплатить налог: от всей суммы сделки или же от суммы дохода (купил за 3, продал за 4, доход 1 млн)?

Ответ: Продав автомобиль в РК, вы должны уплатить налог с разницы между покупкой и продажей, если владеете автомобилем меньше установленного периода. Основанием для такого расчета служит документ, подтверждающий покупку по заявленной цене (или таможенная декларация, в которой указана цена покупки), и документ, подтверждающий последующую продажу. К этим нормам не так давно добавились и другие платежи: при ввозе автомобиля в РК вы платите и за первичную регистрацию и утильсбор.

Покупка в РФ: Если совершали сделку нотариально, то копии документов должны храниться у нотариуса или сдаваться в

местный архив. Можно попытаться запросить их у бывшего хозяина.

Продажа в РК: Если оформляли сделку в автоЦОНе, то договор купли-продажи оформлялся сотрудниками автоЦОНА. Если вы указывали стоимость имущества в этом договоре, то можете запросить его копию у сотрудников автоЦОНА. Если оформляли нотариально, то следует обратиться к нотариусу, он выдаст вам копию.

Если покупка в РФ была не через нотариуса, то все сложнее. Придется доказывать, что вы приобрели автомобиль именно за ту сумму, которую декларируете в налоговой (по своему месту жительства), а не за иную сумму.

Путь нелегкий, но попробовать стоит. При покупке автомобиля в России вы наверняка получили от продавца какие-то документы. Даже если вы сделку не оформляли, то при ввозе автомобиля у вас на руках должны были быть документы, на основании которых ваш автомобиль поставили на учет (обычно это ПТС). В этом случае вам нужно связаться с бывшим владельцем и попросить его подготовить документ, который он возьмет в местном органе, где снимал автомобиль с учета. В этом документе должна быть информация о том, что владелец автомобиля снял его с учета. К этому документу бывший хозяин должен приложить расписку, в которой он укажет, что продал вам автомобиль за стоимость, которую вы декларируете в налоговом органе по месту вашей прописки. С этим документами обращайтесь к налоговикам.

Еще раз: вам нужно доказать, что имела место сделка купли-продажи (с указанием стоимости сделки), на основании которой право собственности на ТС перешло к вам.

Вопрос: Планирую купить автомобиль и оформить на себя, но у меня вид на жительство в РК, сама гражданка России. Какие документы нужны?

Ответ: Согласно стандарту государственной услуги «Государственная регистрация и учет отдельных видов транспортных средств по идентификационному номеру транспортного средства», утвержденному приказом Министра внутренних дел РК от 14 апреля 2015 года № 341, для государственной регистрации транспортного средства вам необходимо обратиться в специализированный центр обслуживания населения и представить следующий пакет документов:

- документ, удостоверяющий личность;
- документ, подтверждающий оплату государственной пошлины и сбора (за

исключением оплаты через ПШЭП);

- документ, подтверждающий плату за исполнение расширенных обязательств производителями (импортерами) при первичной регистрации транспортных средств (за исключением оплаты через ПШЭП);
- технический документ;
- ГРНЗ, СРТС и/или регистрационные документы транспортного средства, ввезенного в Республику Казахстан под обязательство об обратном вывозе;
- транспортное средство, за исключением представления акта осмотра;
- направление организации по работе с дипломатическим корпусом Министерства иностранных дел (для иностранных участников дорожного движения);
- документ, подтверждающий право собственности на транспортное средство, номерной агрегат, к которым относятся документы, подтверждающие прохождение таможенного оформления (таможенная декларация, таможенный приходный ордер, обязательство об обратном вывозе в случаях временного ввоза), исполнительный лист с приложением заверенной судом копии судебного решения, постановления, уведомления судебного исполнителя о действиях государственного органа, подлежащих исполнению, договоры, сделки, свидетельства, документы о праве на наследование имущества, составленные в соответствии с требованиями гражданского законодательства.

Вопрос: Хочу продать машину и купить другую. **Вопрос:** могу ли оставить номера себе и оформить их на другое авто?

Ответ: Вы можете оставить госномера, присвоенные ранее вашему автомобилю, и оформить их на вновь приобретаемое ТС. Оставляете при этом номера на хранение на 1 месяц. Укажите это при снятии автомобиля с регистрации.

Вопрос: Хотел уточнить, обязательно ли нотариальное оформление договора купли-продажи авто или можно все оформить покупателю с продавцом без нотариуса? Будет ли в дальнейшем такой документ принят в качестве основания для постановки на регистрацию ТС уже без прежнего хозяина?

Ответ: Нотариальное оформление договора не обязательно. При обращении в спецЦОН формируется письменная форма сделки в информационной системе ЦОН. Эта услуга предоставляется бесплатно.

Вопрос: Я бы хотел купить автомобиль в Астане, но он из другого региона. Могу ли я снять с учета и оформить машину на себя по месту моей прописки в Астане?

Ответ: Это возможно. Машина при этом снимается с учета по принципу экстерриториальности и ставится на учет по месту вашей регистрации.

От редакции: Единая информационная база – тонкий инструмент, и бывают случаи, когда система виснет в рабочее время, тогда снятие с учета ТС, зарегистрированного в другом регионе, будет невозможно. Уточняйте на месте, доступны ли эти услуги в настоящее время. Формально услуга предоставляется.

Вопрос: Хотел узнать, как мне правильно подготовить документы на продажу автомобиля. Машина зарегистрирована в Актобе на маму. Я привез автомобиль в Алматы (у меня алматинская прописка), сейчас собираюсь продавать. Справку об отсутствии налоговой задолженности и отсутствии штрафов мне необходимо получить в Актобе или я могу все сделать в Алматы? Необходима ли мне ген. доверенность владельца? И что еще дополнительно мне нужно знать?

Ответ: Получить справку об отсутствии штрафов вы можете в любом спецЦОНе РК, но проверить налоговую задолженность можно будет только в городе, где зарегистрирован автомобиль. В вашем случае – в Актобе. Согласно Гражданскому кодексу Республики Казахстан вам также понадобится генеральная доверенность на право отчуждения от владельца автомобиля.

Кроме того, вам понадобятся: документ, удостоверяющий личность; оплата госпошлины и сбора; свидетельство о регистрации транспортного средства; документ, подтверждающий отсутствие налоговой задолженности; государственные регистрационные номерные знаки; наличие автотранспорта для проведения сверки номерных агрегатов.

Вопрос: В связи с переменой места жительства в пределах Астаны обратилась в спецЦОН по замене техпаспорта. Там кроме оплаты за новый техпаспорт и госпошлины за госрегистрацию потребовали заплатить за номерной знак, который я не меняла (5939 тенге). Законно ли это?

Ответ: Здравствуйте! Да, требования оплаты за государственный

регистрационный номерной знак правомерно. Согласно п. 12 Правил присвоения и изготовления государственных регистрационных номерных знаков транспортных средств в подразделениях органов внутренних дел Республики Казахстан, утвержденных приказом Министра внутренних дел РК от 23 апреля 2015 года № 386, при изменении регистрационных данных необходимо оплатить выдачу ГРНЗ, в том числе бывших в пользовании. Дело в том, что при изменении регистрационных данных осуществляется выдача техпаспорта совместно с переписыванием либо заменой ГРНЗ, что в свою очередь является регистрационным действием.

Вопрос: В начале 2000-х продал машину по ген. доверенности. В 2010-х годах стали присылать квитанции на оплату налога на транспорт. Как мне разобраться с этой ситуацией?

Ответ: В юриспруденции не существует понятия «продал по доверенности». Факт перехода собственности от продавца к покупателю переходит на основании документов, подтверждающих сделку (договор, договор дарения/отчуждения, судебное постановление и т. д.). Не смотря на то что была выписана так называемая генеральная доверенность (доверенность на право распоряжения имуществом и совершение сделок с ним), вы юридически являетесь собственником имущества, пока ваш покупатель не переоформит автомобиль на себя, и несете все вытекающие расходы: оплата штрафов, налогов и т. д.

Выхода из сложившейся ситуации два:

1. Подайте через УДП автомобиль в розыск. Пусть объявится ваш покупатель, и тогда вы сможете с ним по обоюдному согласию решить вопрос, кто должен уплатить налоги.

2. Обратитесь в суд по месту жительства вашего покупателя. Прикрепите копии доверенности и в иске укажите о том, что вы просите «признать сделку купли-продажи автомашины действительной и состоявшейся, и обязать зарегистрировать транспортное средство на нового владельца датой совершения этой сделки, и взыскать задолженность по налогу на транспортное средство в размере...». Лучше всего обратиться к любому юристу, который поможет вам за небольшую плату составить подобный иск.

Уважаемые читатели! Вопросы, касающиеся оформления и переоформления транспорта, правовых аспектов дорожного законодательства, вы можете задавать на нашем сайте www.pitstop.kz (рубрика «Вопрос-ответ»), направлять их на e-mail: info@pitstop.kz.

G-ENERGY ENGINE OIL

ПРЕМИАЛЬНЫЕ МАСЛА ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Спрос на высокотехнологичные современные смазочные материалы стабильно растет во всем мире, поскольку автомобили становятся все сложнее. G Energy – премиальный бренд моторных масел, предназначенных для самых современных легковых автомобилей и одобренный ведущими мировыми автопроизводителями, такими как Mercedes-Benz, Volkswagen, BMW, Porsche, Renault, GM и другими. Отдельная серия масел – G-Energy FarEast – разработана специально для автомобилей азиатских марок.

G-Energy – флагманский бренд большого семейства продуктов G-Family, в которое входят смазочные материалы для коммерческого транспорта – грузовой и сельскохозяйственной техники, автобусов с дизельными или газовыми двигателями, а также масла для стационарных газопоршневых двигателей G-Profi, G-Truck, G-Special и других.

РОДОМ ИЗ ИТАЛИИ

Производство масел G-Energy началось в 2010 году на итальянском заводе в городе Бари. Этому предшествовала почти двухлетняя работа технологов, маркетологов и дизайнеров. Продукция разрабатывалась очень тщательно, чтобы соответствовать самым высоким международным стандартам. О намерении попасть в «высшую лигу» говорит, например, то, что визуальный образ бренда был создан в знаменитой итальянской дизайн-студии Джорджетто Джуджаро – Italdesign.

Сегодня география поставок продукции G-Energy впечатляет: Западная и Восточная Европа, Скандинавия, Балканы, Азиатско-Тихоокеанский регион, Ближний Восток, Африка, Прибалтика, страны постсоветского пространства.

Расширение географии присутствия сопровождается и отличными показателями продаж. По итогам 2015 года объем реализации продуктов под брендом G-Energy увеличился на 69%: с 19 до 32 тыс. тонн.

Новый импульс развитию бренда

придал масштабный международный проект G-Energy Service, уже объединивший в сеть свыше 30-и специализированных станций технического обслуживания. Сегодня фирменные сервисы работают в Грузии, Италии, Беларуси, Армении, России, Казахстане; первых клиентов скоро примут станции G-Energy Service в Венгрии, Боснии и Герцеговине.

НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

Масла G-Energy обладают уникальной способностью адаптироваться под различные режимы работы двигателя, что достигается благодаря использованию технологии ACF (AdaptiveComponentsFormula), которая позволяет усиливать необходимые эксплуатационные свойства в зависимости от режимов работы двигателя, активируя в нужный момент необходимые присадки и обеспечивая максимальную защиту двигателя при любых режимах эксплуатации.

Продуктовая линейка G-Energy включает синтетические и полусинтетические моторные масла, трансмиссионные, сервисные масла, пластичные смазки и технические жидкости. Все продукты бренда разрабатываются совместно с передовыми международными исследовательскими центрами. Для производства используются только лучшие базовые компоненты.

ИСПЫТАНИЯ «ДАКАРОМ»

В 2013 году в ассортименте моторных масел G-Energy появилась

новая линейка синтетических масел Racing, разработанная специально для спортивных и высокофорсированных двигателей. Одновременно с этим в мире автоспорта появилась новая команда G-Energy Team, которая выступает в Кубке мира по ралли-рейдам и ежегодно принимает участие в легендарном марафоне Dakar, проходящем по дорогам Центральной и Южной Америки.

Масла G-Energy успешно выдерживают полевые испытания в условиях реальных гонок бездорожья и экстремальных нагрузок, доказывая уникальность адаптивной формулы технологии ACF.

ПРОДУКТОВЫЙ БЛОК:

1) **F-Synth 5W-40** – полностью синтетический продукт с одобрениями ведущих автопроизводителей, в частности Mercedes-Benz MB 229.5, VW 502/505 00;

2) **S-Synth 10W-40** – полусинтетический продукт популярной вязкости с одобрениями Mercedes-Benz (MB 229.1) и Volkswagen (501/505 00);

3) **Service Line W 5W-30** – профессиональный продукт, разработанный специально для технического обслуживания автомобилей на специализированных СТО как в период гарантийного обслуживания, так и после. Обладает новейшими одобрениями ведущих автопроизводителей Mercedes-Benz (MB 229.51), BMW (Longlife-04), Volkswagen (504/507 00).



GORILLA DRIFT ENERGY

Горячее солнце, горячий асфальт, горячие заезды и яркая напряженная борьба – таким, наверное, запомнится III этап чемпионата Казахстана по дрифту Gorilla Drift Energy как болельщикам, так и самим дрифтерам.

Этап проходил на профессиональном автодроме СТК Sokol, куда его пришлось перенести со Старой площади из-за введения в Казахстане желтого уровня террористической опасности. Впрочем, эта площадка очень нравится дрифтерам, а высокие трибуны с навесом очень удобны для зрителей, единственный минус – удаленность от города порядка 80 км.

25 пилотов в традиционных классах PRO (заряженные дрифт-кары) и Street (стандартные автомобили) состязались в мастерстве владения автомобилем в управляемом заносе. А оценивал мастерство пилотов приглашенный главный судья Дмитрий Семенюк – профессиональный дрифтер и основатель российской дрифт-серии (RDS). Напомним, что Дмитрий познакомился с нашими пилотами еще весной этого года на первом этапе и тогда же показал довольно-таки сложный элемент, основанный на инерционном





ENERGY III



виртуозно владели своим автомобилями, синхронно выполняя перекладки с минимальным расстоянием между кузовами, что судьи находились в замешательстве, кому же отдать

максимальный балл, да так, что пришлось назначить «перезезд».

Этот этап стал заключительным для Алматы в этом сезоне, а IV, финальный этап пройдет уже в Астане 25 сентября.

дрифте – «дальневосточный флай (FLY)». Но на этот раз задачу дрифтерам усложняли пугающие бетонные блоки, ограждающие трассу.

Однако, несмотря на сложность, да и поднабравшись опыта к концу сезона, гонщики показали красивый, достойный дрифт. Практически все участники получали от судей порядка 95–99 баллов за заезд из 100 возможных.

А уж настоящие страсти разгорелись в финальных парных заездах. Оба пилота в борьбе за первенство настолько

Победители Класса STREET:

1. Андрей Леонов. Алматы, Nissan 200SX
2. Фархад Салихов. Астана, BMW 3-Series
3. Максат Каимов. Алматы, Toyota Mark II

Победители Класса PRO:

1. Александр Бочкарев. Алматы, Nissan 200SX
2. Георгий Колядинов. Астана, Nissan Skyline
3. Родион Хазимухаматов. Астана. BMW 3-Series

Крэш дня – Владимир Завьялов (Nissan)

Отжиг дня – Руслан Ахметзянов (BMW)

Приз за волю к победе – Антон Шарымов (Subaru)

ALFA Equip

ОБОРУДОВАНИЕ
ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
БАРОВ, РЕСТОРАНОВ,
ХЛЕБОПЕКАРЕН, ДЛЯ
ПРОИЗВОДСТВА ПЕЧЕНЬЯ,
ПЕЛЬМЕНЕЙ И МАКАРОН

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ
ХИМЧИСТОК И ПРАЧЕЧНЫХ



ПК, г. Алматы, ул. Халиуллина, 32,
тел.: (727) 264 59 11, (727) 379 48 51, факс: (727) 264 59 26,
E-mail: alfa@equip.kz, www.equip.kz

Гран-при Бельгии открыл вторую часть сезона-2016, завершив летний перерыв. Судя по прошедшим свободным заездам, относительно равная борьба должна была развернуться между пилотами Mercedes, Red Bull и Ferrari. Пять гонщиков этих команд (за исключением Хэмилтона) заняли первые места на старте.

Однако уже в первом повороте все пошло не по плану. Не уместившись в шпильке, столкнулись пилоты Ferrari и Макс Ферстаппен. Все трое отправились на внеплановый пит-стоп. Соответственно, о хорошем результате можно было забыть. Победителем же в этой ситуации вышел Даниэль Риккардо, который одновременно переместился с пятой на вторую позицию. Далее для него не составило труда довести гонку до финиша на втором месте. То же можно сказать и про лидировавшего Росберга, у которого вообще не было соперников в борьбе за победу. Благодаря завоеванным позициям Риккардо поднялся на третье место личного зачета, а Росберг сократил



отставание от Хэмилтона до 9 очков.

Что до самого Льюиса, то после замены двигателя он стартовал с предпоследнего места. Однако, удачно воспользовавшись многочисленными событиями гонки, он смог пробиться на подиум, заняв третье место и минимизировав потери.



Итальянский этап чемпионата «Формулы-1» 2016 завершил европейскую серию гонок. Скоростная трасса в Монце предъявляет особенные требования к болидам, поэтому расклад сил немного поменялся.

Лидерству Mercedes не могло помешать ничто. На старте пилоты немецкой команды заняли первый ряд. На втором оказались гонщики Ferrari. Но старт прошел не в пользу обладателя поула. Хэмилтон допустил пробуксовку и откатился на шестое место. Лидерство подхватил Росберг и сдержал позади две Ferrari. Вскоре стало ясно, что неудача Mercedes на старте — досадное недоразумение. Росберг без труда отрывался от шедшего вторым Феттеля.



ГРАН-ПРИ ИТАЛИИ



А Хэмилтон тем временем расправлялся один за другим с соперниками позади.

Ferrari попытались переиграть Хэмилтона за счет лишнего пит-стопа и отрезка на более мягких и быстрых шинах. Но скорость Mercedes оказалась решающим фактором. После остановок Хэмилтон вышел на второе место, оставив для Ferrari лишь одно место на подиуме, которое занял Феттель.

Росберг сократил отставание от Хэмилтона до 2 очков, а значит, борьба за титул фактически начинается с нуля. Математические шансы на титул еще сохраняют представители Mercedes, Red Bull и Ferrari.

Гран-при Сингапура 2016 начал серию выездных гонок, которая и завершит нынешний сезон.

В прошлом году Mercedes неудачно провели этот этап, но уже на квалификации стало понятно, что прошлогодних проблем чемпионской команды больше нет. И максимум, что смогли соперники, это вырвать второе место на старте.

Старт получился довольно хаотичным, но не в первых рядах. Росберг, Риккардо и Хэмилтон сохранили первые позиции. За ними пристроился Райкконен. С последнего места прорывался Феттель, которого накануне подвела машина. Во второй половине гонки стала накаляться ситуация в группе лидеров. Хэмилтон, который регулярно жаловался на машину, все больше проигрывал Райкконену. И в какой-то момент Кими вышел вперед. Льюис перешел на «план Б» и совершил лишний пит-стоп. В Ferrari решили на это отреагировать и позвали Райкконена на пит-лейн. Но Хэмилтон уже получил преимущество и вернулся на трассу впереди Кими.



ГРАН-ПРИ СИНГАПУРА

Схожая ситуация сложилась в борьбе за победу, где Риккардо совершил пит-стоп и начал догонять Росберга. Однако в Mercedes решили оставить Нико на трассе. В итоге Риккардо отыграл почти полминуты за 15 кругов, но на атаку времени не хватило и победителем стал Росберг.



Ралли Германии стало долгожданным асфальтовым этапом после долгой череды гравийных гонок. Это давало шанс Себастьяну Ожье, который на протяжении последних этапов был вынужден «чистить трассу», стартуя первым. И он свой шанс не упустил.

С самого начала пилоты Volkswagen никого не допускали к борьбе за победу. Лишь Невилль недолго побыл на втором месте. Начиная со второго дня только Андреас Миккельсон и Ожье оспаривали первое место. К ним мог присоединиться и Яри-Матти Латвала. Но у него еще в первый день возникли проблемы с



РАЛЛИ ГЕРМАНИИ

коробкой передач, в результате чего он потерял массу времени.

Себастьян с Андреасом тем временем обменивались лучшим временем, выведившим вперед то одного, то другого. Точка в противостоянии была поставлена на последних допах, когда у Миккельсона отказал тормоз на одном из колес. Бедняга не только отстал от Ожье, но еще и пропустил вперед Сордо и Невилля, которые и взяли 2-е и 3-е места.

Тем не менее Миккельсон сохранил второе место в чемпионате позади Ожье и впереди Пэддона.

Ответы на сканворд, опубликованный в Pitstop №8-2016

Б	Р	У	С	Ч	А	Т	К	А
	О		Ч		В		А	
	С		Ё		Т	А	Р	О
Ш	Т	А	Т		О		А	
И		В	Ы	П	Л	А	Т	А
Р		А		Ё		М	Э	Р
М	А	Н	А	Т	К	И		А
А		С	Т	Р	Е	К	О	Т
	И		Р		Т		Д	
	С		И	З	А	У	Р	А
А	Л	И	Б	И		З	А	Л
	А		У	Д	О	Д		Ь
А	М	А	Т	И		А	Я	Т

Шутливое название зайца	Непаханная земля		Божественный вестник	Небольшой грузовик	
Детская подвижная игра	Воплощение Осириса				
			Английская монета	Продукт питания	
Злое лукавство	Партия в опере				
		Телевизор на бумаге	Научное учреждение		
Город цейсовской оптики				Грубая ошибка	Актёр Зиновий ...
Платье, наряд	Спутник Плутона	Вывод, результат			
				Средства труда	
Понижение уровня моря	Кольцевая шкала	Красна пирогами	Река с "Авророй"		
			Служба эксплуатации зданий	Группа певцов	
Художник по макияжу					
		Писатель Умберто ...			Кино для спящих
"Испорченный" квадрат	Полуостров в Европе				

Нет ничего более вечного, чем то, что обмотано синей изолянткой.

Я обычно не импровизирую, а доверяю жарить мясо маме. Этот старый, проверенный рецепт достался мне ещё от папы.

Каждая жена знает, что плановая проверка карманов мужа часто приводит к внеплановой прибыли.

У кота язык - это не только язык, но и ложка, кружка, зубная щетка, щетка для меха, мыло, мочалка и туалетная бумага.

Ребёнку подарили игрушечный набор доктора! У кота началась новая жизнь с трудноизлечимыми болезнями.

Девушки, берегитесь парней на новых автомобилях! Раньше это был статус и деньги, а теперь кредит на 5 лет!

Месяц не сидела за рулем, наконец, села!.. Все на дороге орут, руками машут – соскучились!

«Банк вам доверяет», - гласит реклама. Однако в банке у вас

требуют документы, чтобы принять ваши деньги, и предлагают подписать бланк привязанной ручкой.

Когда жил с женой, все время думал: куда же она деньги деваает? Развелись. Месяц пожил один. Теперь думаю: откуда она их брала?

Основная роль мизинца на ноге - убедиться что вся мебель в доме на месте.

- Мне, пожалуйста, двойной виски.



- Девочка! Это школьная столовая!
- Ой, извините, я задумалась.
Компот, пожалуйста...

Если ваш кот утром загадочно улыбается, тапочки лучше не надевать.

- На какую заработную плату вы рассчитываете?
- На «Вау, это всё мне?»

Если жена спросила тебя «Ты меня любишь?», помни, утвердительный ответ - платный.

Журнал Pitstop можно приобрести в сети киосков и точек реализации компаний: МирПресс, «Хорошие новости плюс» и частных распространителей.

Киоски и оптово-розничные магазины компании «Хорошие новости плюс» в г. Алматы:

ул. Сатпаева, д. 90 (ТРЦ «АДК»);
ул. Рыскулова (Рынок «Жетысу»);
ул. Майлина, д. 1 (Аэропорт, 2-ой этаж);
ул. Алтынсарина, д. 26/69;
ул. Чайковского, д. 22 оф. 107;
ул. Станкевича 2Е/2;

ул. Толеби, (ТД «Асыл»);
ул. Макаатаева, д. 47;
ул. Кунаева, д. 1;

Журнал Pitstop можно получить бесплатно на автомойках, СТО и в автосалонах г. Алматы и алматинской области.

FORD - ул. Суюнбая 38А;
RENAULT CENTR - пр. Суюнбая, 185 "Д";
HYUNDAI AUTO - пр. Суюнбая, 245а;
TOYOTA CENTER - пр. Суюнбая, 151;
SUBARU MOTOR - ул. Тюлькубасская, 2;
NISSAN A-MOTORC - пр. Суюнбая, 243;

ASTER AUTO - Талгарский р-он, с. Бесагаш, ул. Райымбека 165;
ALLUR AUTO - пр. Суюнбая 159А;
TOYOTA ZHETISU - пр. Райымбека 505;
BRABUS - пр. Суюнбая 187/2;
ВИРАЖ - пр. Райымбека, 173;
MERCUR - ул. Майлина 79;
ASTRUM - ул. Майлина 79\2;
БИПЭК Авто - ул. Майлина, 240а;
HYUNDAI - пр. Аль-фараби 107/1 уг. ул. Жарокого;
БАВАРИЯ - пр. Аль-фараби 107/1 уг. ул. Жарокого.

СПРАШИВАЙТЕ ЖУРНАЛ В КИОСКАХ ВАШЕГО ГОРОДА!



РЕКОМЕНДОВАН
ЧЕМПИОНАМИ РАЛЛИ



КАЕТАН КАЕТАНОВИЧ И ЯРЕК БАРАН
- 4 КРАТНЫЕ ЧЕМПИОНЫ ПОЛЬШИ
В АВТОМОБИЛЬНЫХ ГОНКАХ

*Рекомендую
Kajetan
Kajetanowicz*



www.dav.kz



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РК ТОО "DAV"

г. Алматы, пр. Рыскулова, 61, тел./факс: (727) 294-28-65, 294-22-78, 294-23-80 E-mail: info@dav.kz

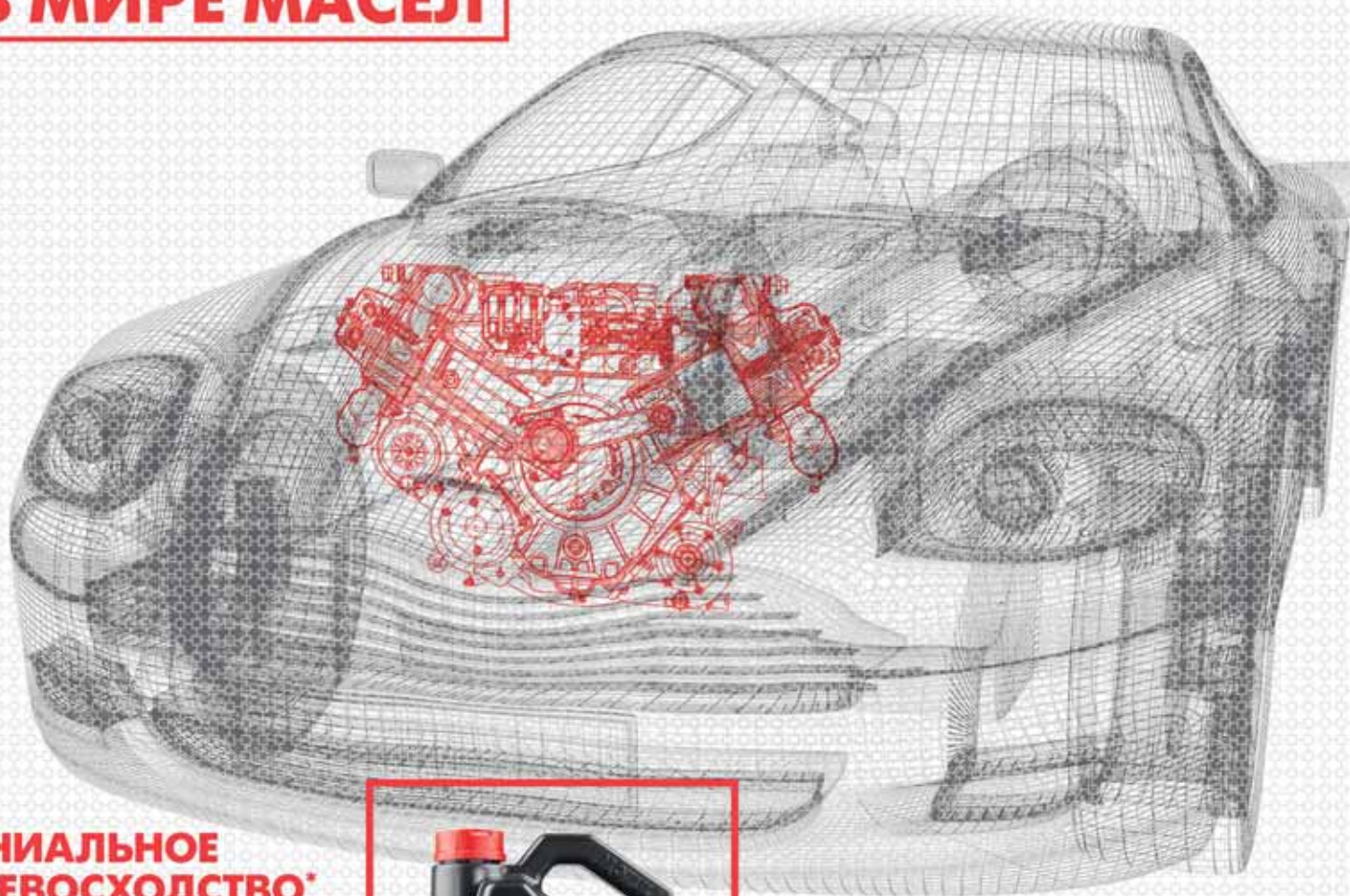
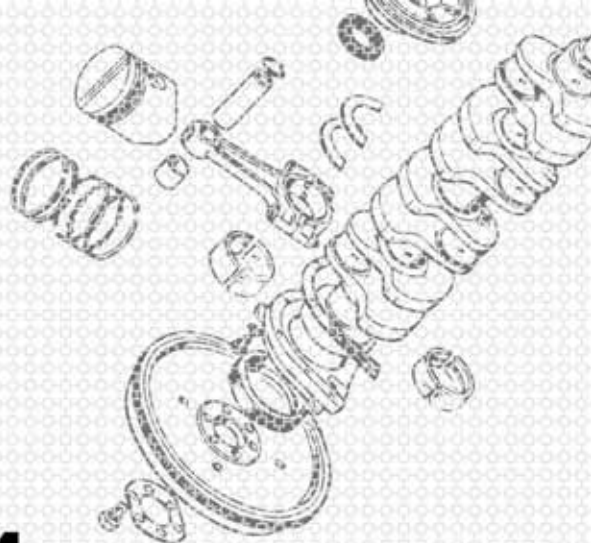
MOTUL

КОГДА

СТРАСТЬ И ОПЫТ

СОЗДАЮТ ИННОВАЦИИ

В МИРЕ МАСЕЛ



Реклама

ГЕНИАЛЬНОЕ ПРЕВОСХОДСТВО*



Более 5 000 000 километров по гоночным трассам. Только опыт, знания, страсть и мастерство инженеров Motul способны создать совершенное масло для любых условий эксплуатации.

www.motul.com

* Моторное масло Motul 300V Power Racing 5W30, созданное по технологии ESTER CORE®, обеспечивает прирост мощности и крутящего момента до 1,5% по сравнению с 8100 X-clean FE, что подтверждается тестами, проведенными на 3,6-литровом гоночном двигателе Porsche Cup.