

# pitstop

www.pitstop.kz

10 (109) 2016

# 10

NISSAN MICRA



**MITSUBISHI PAJERO SPORT**  
ШОУРУМ

**ОКТЯБРЬ В ИСТОРИИ**  
ХРОНОГРАФ

**SSANGYONG LIV-2**  
КОНЦЕПТ

**LARTE DESIGN**  
ТЮНИНГ

**АМЕДЕ ГОРДИНИ**  
ПЕРСОНА

**АВТОШОУ-2016**  
РЕПОРТАЖ

**DRIFT GAMES**  
АВТОСПОРТ



КОНЦЕПТ

## MERCEDES-BENZ GENERATION EQ

**MOTUL** — смазочные материалы премиум-класса

www.motul.com

РЕКЛАМА И ПОЛИГРАФИЯ

ADVERTISING PUBLISHING & EMBROIDERY PROMOTION

### nouvelle

**ОФСЕТНАЯ ПЕЧАТЬ**  
Буклеты, брошюры, лифлеты, флайеры, плакаты, календари, визитки, каталоги, пакеты, конверты, и многое другое.

**ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ**  
Печать на оракале, виниле фотобумаге, оконной сетке, баннере. Изготовление наклеек и вывесок.

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ ШЕВРОНОВ**

Тел.: +7(727) 296-98-09  
260-85-27  
E-mail: info@nouvelle.kz

www.nouvelle.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](http://www.phaeton.kz)



Журнал «Pitstop» № 10 (109) 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:



## GENERATION EQ

Концерн Mercedes-Benz настаивает на том, что в скором времени электромобиль сможет всерьез соперничать с транспортными средствами, использующими традиционные виды топлива. В качестве аргумента немецкие автопроизводители представили предсерийный концепт-кар под названием Generation EQ.



## SSANGYONG LIV-2

Новое поколение большого внедорожника Rexton поклонники SsangYong ждут уже много лет. В 2013 году, когда дебютировал концепт LIV-1, казалось, что через короткий промежуток времени он и превратится в серийный Rexton. Но не тут-то было! Еще три года понадобилось корейцам, чтобы в Париже представить следующий концепт - LIV-2.



## НОВЫЙ ФЛАГМАН MITSUBISHI

В начале октября в Алматы был официально представлен новый флагман модельной линейки Mitsubishi – резидент третьего поколения Pajero Sport. Рамный внедорожник производится на заводе Mitsubishi Motors в Таиланде и уже поступил в продажу на рынках стран СНГ.



## ТЮНИНГ – КУЛЬТУРА НОВАЯ

На ММАС 2016 одним из наиболее посещаемых был стенд российского тюнингового ателье LARTE Design, где были представлены два проекта, специально разработанные сотрудниками компании для бренда Mercedes-Benz: новый комплект тюнинга для модели GLS и минивэн V-класса Black Crystal.



## МИЦРА-РЕВОЛЮЦИЯ

Три года назад на одном из международных автосалонов Карлос Гон пообещал, что скоро Nissan построит новую Micra, и когда люди ее увидят, они тут же захотят ее купить. В сентябре 2016 года в Париже Карлос Гон еще раз доказал, что слов на ветер не бросает. Новая Micra явилась на свет.

# 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

Ищете 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**



Объем страховых взносов по гражданско-правовой ответственности (ГПО) автовладельцев по итогам 8 месяцев продемонстрировал рост на 60% и в численном выражении составил более 1,6 млрд тенге. Автокаско подросло на 61,8%, сумма сборов составила 623,3 млн тенге.

Выплаты страховщиков за 8 месяцев также увеличились — по ГПО владельцы транспортных средств получили 528,7 млн тенге, прирост здесь равен 50,5%, по автокаско выплачено 291,5 млн тенге, прирост на 100,4%.

Председатель правления АО «Коммекс-Омир» Олег Ханин рассказал собравшимся об ожидаемом в 2017 году внедрении электронных полисов обязательного страхования ГПО автовладельцев. Обсуждение нововведения и подготовка законодательной базы уже ведется. Ожидается, что те, кто решит выбрать для себя новую форму полиса, получат некоторую уступку в цене. Еще одно новшество заключается в указании данных страхового агента в договоре страхования, а реестр агентов будет вестись в единой базе данных, что предполагает принцип «один агент — один страховщик». Планируется снятие запрета на прием агентами оплаты от физических лиц наличными.

Главная же интрига нынешнего дня складывается вокруг обсуждения внесения в закон поправок, инициированных независимыми оценщиками, которые желают получить монопольное право оценки ущерба, причиненного транспортным средствам.

Страховщики же (с 22 апреля

## СТРАСТИ ВОКРУГ СТРАХОВАНИЯ



На состоявшейся в начале октября в Алматы пресс-конференции представители страховой компании «Коммекс-Омир» поделились с журналистами своим взглядом на перспективы развития казахстанского страхового рынка и сделали краткий обзор текущего состояния этой отрасли.

2016 года включившиеся в определение размера ущерба по единой методике, утвержденной регулятором) в свою очередь утверждают, что в отношениях между автолюбителем и страховщиком третий фигурант не нужен. Доводы здесь просты: без независимых оценщиков процесс выплат идет быстрее, размер ущерба определяется по единой методике во всех страховых компаниях и клиенты не высказывают недовольства. А вот если поправки пройдут и в дело вклинятся оценщики, то, по прогнозам представителей страхового бизнеса, тарифы страхования неизбежно вырастут, как и объем выплат по обязательному страхованию ГПО автовладельцев.

## НИВА УЖЕ НЕ ТА...



Теперь покупатели популярного внедорожника могут не беспокоиться о рыскании автомобиля при торможении и забыть о необходимости периодической регулировки ступичных подшипников. Благодаря ряду доработок эти хронические семейные «болезни», похоже, уходят в невозвратное прошлое.

В передних ступицах LADA 4x4 отныне работает надежный подшипник, не требующий регулировки, его внедрение повлекло за собой переработку поворотного кулака — таким образом исчез эффект рыскания при торможении. Управляемость стала лучше и благодаря установке газонаполненных амортизаторов. Помимо этого крепление редуктора переднего моста стало независимым, а это означает, что машина стала меньше вибрировать.

Остается уточнить, что конструктивные доработки коснулись 3- и 5-дверных LADA 4x4 и модели Urban.



**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](http://www.avtomalyar.kz)

## УРАВНЕНИЕ С ТРЕМЯ НЕИЗВЕСТНЫМИ

В Казахстане полным ходом идет подготовка к обмену «сильно состарившихся» легковых автомобилей на сертификаты, предусматривающие приобретение новых транспортных средств отечественного производства.

Согласно сообщению сайта премьер-министра РК, оценивать автомобили, сдаваемые на утилизацию, будут, принимая во внимание полноту их комплектации. В зависимости от степени сохранности машины за нее можно будет получить сумму до 150 000 тенге.

Кроме того, как сообщил вышеназванный источник, конкретика по процедуре обмена автомобилей на сертификаты и по денежному эквиваленту льгот на приобретение новых автомобилей сейчас дорабатывается с участием специалистов Министерства энергетики.

Для лучшего понимания глубины вопроса сайт премьер-министра привел статистические данные по возрасту легкового автопарка нашей страны на сентябрь текущего года. Из 6 201 000 автомобилей почти 60% выпущено более 10 лет назад.

Еще один из немаловажных аспектов – непосредственно сама процедура утилизации – также пока не ясна, правительство лишь планирует в конце ноября объявить конкурс на оказание данных услуг. Пока однозначным фактом является только определение оператора расширенных обязательств производителей, это компания ТОО «Оператор РОП».

## ПРОДАЖИ – ВЧЕРА И ЗАВТРА

Положение в сфере реализации автотранспортных средств по-прежнему оставляет желать лучшего. По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), в сентябре было продано 3356 новых автомобилей.

В тройке лидеров продаж стабильно держатся Lada, Toyota и Renault, хотя возглавляющий тройку российский бренд Lada в сентябре просел на 42% по сравнению с августом, а вот результаты Toyota и Renault продемонстрировали рост – на 10 и 12% соответственно. Сильнее всего потеряла в продажах Skoda, за месяц снизившая показатели более чем в половину – на 56%. А пик роста показал бренд Lexus – на 69%. Ему в спину дышит Mercedes-Benz с приростом на 57%.

В АКАБ отметили очевидное изменение в

структуре продаж. На фоне общего снижения объемов в 3 раза приросли показатели реализации автомобилей в двух ценовых коридорах – стоимостью 7–9 млн и более 13 млн тенге. В ассоциации связывают эту особенность не только с изменением валютного курса, но и с тенденцией стабилизации рынка.

Аналитики АКАБ сделали и небольшой прогноз развития казахстанского авторынка. В случае сохранения текущих экономических параметров они предрекают ему стабилизацию, а затем наращивание объемов производства и продаж. В ассоциации считают, что с учетом старта программы утилизации автомобилей вкпе с льготным кредитованием будет развиваться сегмент продаж бюджетных моделей отечественного производства.

USA  
TECHNOLOGY  
**PEAK**  
ANTIFREEZE & MOTOR OIL



PEAK  
LONG LIFE



[www.peakauto.ru](http://www.peakauto.ru)



# Победители названы, награды вручены

В конце октября в Алматы (Казахстан) в торжественной праздничной обстановке состоялось награждение финалистов традиционного ежегодного республиканского конкурса «Лучший автосервис» организованного казахстанскими журналами Pitstop и «Автомастер».

Конкурс направлен на поддержку казахстанских предприятий автосервиса и автобизнеса, внедряющих прогрессивные формы обслуживания клиентов, а также наиболее эффективные методики маркетинга, использующих новейшие инструменты и материалы.

В конкурсе участвовало более 70 компаний, в числе которых были представители автосервиса и дистрибьюторы популярных брендов моторных масел, автохимии, шин и запчастей. В этом году состязание выявило победителей по шести номинациям в каждой из двух категорий - «Лучший автосервис» и «Лучший поставщик».

Списки номинантов конкурса составлялись организаторами

согласно поданным накануне заявкам, финалисты определялись голосованием по двум направлениям: «Народный выбор» и «Выбор профессионалов». Народное голосование проводилось на сайте журнала Pitstop, где каждый посетитель имел возможность проголосовать лишь один раз в сутки.

Параллельно с народным голосованием лучшего из лучших в категории «поставщики» выбирала экспертная группа, в состав которой входили 15 профессионалов в области автобизнеса. При этом ключевым критерием при отборе экспертов являлось наличие у кандидатов рабочего стажа в профессии не менее трех лет.

## В результате победителями в категории «Лучший автосервис» стали следующие участники конкурса:

- «Лучший автомагазин» - сеть магазинов SCT
- «Лучший автосервис» - СТО «Столичное»
- «Лучший шинный сервис» - сеть шинных центров Formula 7
- «Лучший сервис автодилера» - Subaru Motor Almaty
- «Лучшая автомойка» - AQUA SERVICE
- «Лучший тюнинг» - тюнинг-центр Balservice

## В категории «Лучший поставщик» победителями в соответствующих номинациях стали:

- «Специальный инструмент» - BOSCH-тестовое оборудование
- «Автохимия и расходные материалы» - MA-FRA
- «Масла и спецжидкости» - SWAG
- «Электрокомпоненты и запчасти» - BOSCH-автозапчасти
- «Компоненты подвески» - BILSTEIN
- «Шины и диски» - NOKIAN



Церемония вручения номинантам памятных статуэток и дипломов, дающих им право использовать символику конкурса в рекламе реализуемых услуг, сменилась неофициальной частью, в ходе которой собравшиеся смогли пообщаться,

обсудив общие проблемы и принять участие в лотерее. Весь вечер с гостями праздничного вечера был известный шоумен Дмитрий Доронин, украсивший мероприятие шутками, музыкальным оформлением и забавной викториной.

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](http://www.phaeton.kz)

#### Tanauto Kazakhstan

г. Алматы,  
пр. Райымбека 169А  
+7 (727) 250 72 22  
[www.tanauto.kz](http://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.



Концерн Mercedes-Benz настаивает на том, что в скором времени электромобиль сможет всерьез соперничать с транспортными средствами, использующими традиционные виды топлива. В качестве аргумента немецкие автопроизводители представили предсерийный концепт-кар под названием Generation EQ, мировая премьера которого состоится на Парижском автосалоне. В концерне заявили, что этот автомобиль можно считать предвестником нового суббренда, воплощающего «всеобъемлющую электрическую экосистему», состоящую из сервисов, технологий и инноваций.

Аргумент можно было бы назвать железным, впрочем, он ладно скроен не только из стали, но еще и из алюминия и даже карбона. Дизайнеры отказались от некоторых выпячивающихся деталей или умело спрятали их — нет традиционных дверных ручек, вместо внешних зеркал заднего вида предложены миниатюрные камеры, проецирующие изображение на дисплеи, интегрированные во внутреннюю часть передних дверей, скрыты щетки стеклоочистителя. Таким образом, решенный в классических пропорциях кузов, с узким и вытянутым боковым остеклением, выглядит монолитным. Черный цвет эффектно проходит по всей длине автомобиля от переднего бампера через глянцевый капот, тонированное лобовое стекло и панорамную крышу. Немалый потенциал мощи этой машины демонстрируют его приземистость и широкие «плечи», сформированные непрерывной линией от арки передних колес до крышки багажника, а также большие

колеса с легкосплавными дисками диаметром 21 дюйм.

Яркой отличительной особенностью концепт-кара, несомненно, является передняя черная панель с бесшовным остеклением, в которую интегрированы звезда Mercedes с белой подсветкой и мощные светодиодные фары головного освещения.

Задние фонари дублируют контур передней черной панели. Их обрамляет световод синего цвета. В движении он меняет свой цвет на красный и служит в качестве заднего габаритного огня. Световые обводы фар



# GENERATION EQ

0



и задних фонарей меняют цвет на мигающий оранжевый, когда водитель включает указатели поворота.

Внутри идея лаконичности и функциональности конструкторами

автомобиля сохранена и продолжена. Асимметричная приборная панель с широкоэкранным дисплеем диагональю 24 дюйма обращена к водителю. На дисплее отображается скорость автомобиля, запас хода, параметры движения либо

высокодетализированный навигационный и картографический контент с видами города в 3D. Информационную насыщенность водитель может контролировать, дополняя или редуцируя его по своему усмотрению. Цветовое решение интерфейса также можно выбрать самостоятельно из трех вариантов: «электрический синий», «белый» и «розовое золото». Сенсорное управление, по утверждению разработчиков, интуитивно понятно, так как не сильно отличается от логики управления в современных серийных автомобилях. Кнопки в Generation EQ остались лишь в электрорегулировке сидений. На двух из трех спиц рулевого колеса расположены сенсоры с органическими светодиодами, отображающие актуальные символы меню. Цвет индикаторов меняется в зависимости от режима движения автомобиля и потенциала заряда в батарее, таким образом водитель сможет визуально контролировать приблизительный запас хода до подзарядки.

Вообще, световых эффектов в данном автомобиле немало — когда хозяин подходит к нему, он самостоятельно заводится и включает адаптивную светодиодную подсветку салона. Когда водитель занимает свое место, цветовая гамма освещения меняется и на широкоэкранный дисплей формируется индикация уровня энергии.

Автомобиль укомплектован четырьмя отдельными авангардного вида сиденьями с динамиками в подголовниках. Боковые части выполнены из белой кожи, а в спинках передних сидений расположены жидкокристаллические дисплеи с активной матрицей — составляющая

# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРИФИКАЦИЯ Т MERCEDES-BENZ



развлекательной системы концепта.

Индекс EQ в названии модели означает Electric Intelligence («Электрическая интеллектуальность»). Этот внедорожник в кузове купе имеет постоянный полный привод с переменным распределением тягового момента между осями, на которых расположены два электромотора, питающихся от литий-ионного аккумулятора, находящегося под

днищем. Батарея сконструирована компанией Deutsche Accumotive — дочерним предприятием концерна Daimler. Generation EQ готов как к стандартной быстрой зарядке, так и к индукционной зарядке или к подпитке через настенный зарядный модуль Wallbox. Запас хода концепта достигает 500 км. До 100 км/ч машина разгоняется менее чем за 5 секунд.

Само собой, что концепт наделен всеми новейшими вспомогательными системами безопасности с интеллектуальным использованием информации, поступающей от различных датчиков. Он располагает технологией Car-to-X и способен обмениваться данными с окружающей инфраструктурой и другими автомобилями.

В Mercedes-Benz для электромобилей



разработали специальную универсальную архитектуру, которую в дальнейшем планируется использовать для различных моделей и классов автомобилей благодаря масштабированию и системной модульной концепции. А так называемая всеобъемлющая электрическая экосистема предусматривает не только выпуск электромобилей и настенных зарядных устройств для них, но и производство домашних накопителей, запаасающих солнечную энергию. ■

## MOTUL 8100 ECO-LITE 5W-30

### НОВОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО ДЛЯ АЗИАТСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ

Новейшее моторное масло MOTUL 8100 Eco-Lite 5W-30 – 100-процентное синтетическое моторное масло с энергосберегающими свойствами для бензиновых двигателей, рассчитанное на применение в двигателях автомобилей азиатского производства.



Масло специально разработано для современных мощных бензиновых двигателей легковых автомобилей азиатского рынка, владельцы которых характеристики скорости и сохранности двигателя расценивают как одинаково важные при выборе моторного масла. 8100 Eco-Lite 5W-30 отличает крайне низкая (менее 2,9 мПа.с) HTHS вязкость (вязкость при высокой температуре и высокой скорости сдвига), что позволяет быстрее выйти на рабочие режимы двигателям с высоким числом оборотов коленчатого вала.

MOTUL 8100 Eco-Lite 5W-30 предназначено для современных двигателей, требующих масла с классом вязкости SAE 5W-30 и энергосберегающими свойствами, соответствующими стандарту API SN. Стандарт ILSAC GF-5 рекомендован к применению в японских и некоторых корейских автомобилях новейшего поколения, что значительно расширяет линейку автомобилей, в которых можно использовать 8100 Eco-Lite 5W-30. Данное масло может применяться в автомобилях, оснащенных системами нейтрализации отработавших газов.

Масло MOTUL 8100 Eco-Lite 5W-30 рекомендовано такими крупнейшими автопроизводителями, как Honda, Subaru и Toyota, что лишний раз подчеркивает его высокую технологичность, а также высочайшую степень доверия к нему.

Не секрет, что значительная часть расходов производителей моторного масла приходится как раз на получение допусков от автопроизводителей. У новой линейки масел MOTUL 8100 Eco-Lite 5W-30, изначально разработанной для азиатского внутреннего рынка, таких расходов не было, и это положительно сказалось на стоимости конечного продукта. Теперь он стал наиболее доступным в продуктовой линейке Motul.

Если Вы заботитесь о своем автомобиле и думаете, какое масло залить, компания Motul готова предложить подходящий продукт.



**MOTUL**

www.dav.kz

**ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РК TOO "LANS-AUTO"**

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

# SSANGYONG LIV-2 НА ПУТИ К НОВОМУ REXTON



Новое поколение большого внедорожника Rexton поклонники SsangYong ждут уже много лет. В 2013 году, когда дебютировал концепт LIV-1, казалось, что через короткий промежуток времени он и превратится в серийный Rexton. Но не тут-то было! Еще три года понадобилось корейцам, чтобы на осенних автосмотринах в Париже представить следующий концепт-кар - LIV-2. Теперь говорят, что именно ему суждено встать на конвейер уже в 2017 году. А коль так, давайте знакомиться с ним поближе.



Действительно, SsangYong LIV-2 (Limitless Interface Vehicle) стилистически близок к серийному экземпляру. Он, в частности, щеголяет решеткой радиатора в стиле той, что получит «паркетник» Tivoli, и в целом выглядит достаточно харизматично и атлетично. Однозначно мужской автомобиль — крупный и вместительный. И пусть оформление интерьера выглядит несколько олдскульно, оно, тем не менее, намекает на респектабельность. Собственно говоря, к этому в SsangYong и стремились. Комфорт, качественная кожа, рояльный лак, аналоговые кнопки — все это создает внутри автомобиля определенную атмосферу.

К слову, несмотря на то, что у



концепта второй ряд сидений двухместный, в серийном варианте будет полноценный диван, рассчитанный на трех взрослых людей. Благо габариты автомобиля позволяют. Наверняка опционально предложат и пару кресел в багажнике.

Упомянутая выше олдскульность интерьера ничуть не помешала сделать его технологичным. Например, на центральной консоли LIV-2 расположен 9,2-дюймовый дисплей мультимедийного комплекса, поддерживающего интерфейсы Apple CarPlay и Android Auto, умеющего раздавать Wi-Fi и так далее. Кроме того, на подголовниках передних кресел закреплена еще пара 10-дюймовых мониторов, дабы задние пассажиры не скучали в дальних поездках. Есть тут и мощная аудиосистема и полный спектр систем безопасности – девять подушек, система автоматического экстренного торможения, мониторинг «слепых» зон, контроль рядности.

Пока, к сожалению, у нас мало информации о ходовой части SsangYong LIV-2. Известно, что несущей

## ЧЕХЛЫ НА ВСЁ

**Виз**  
АВТОАТЕЛЬЕ

### 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](http://www.autoviz.kz)



конструкцией концепта выступает рама лестничного типа, которую в будущем получит не только Rexton, но и Actyon Sports (Korando Sports на некоторых рынках). Поговаривают, что LIV-2 на 50-100 кг легче нынешнего Rexton. Конечно же, есть у автомобиля и полноценная система полного привода, но нет никаких подробностей о том, по какому принципу она работает.

Как и полагается предсерийному концепту, SsangYong LIV-2 прячет под кузовными панелями вполне работоспособную силовую установку. Да не простую, а с новым 2,2-литровым дизельным двигателем с системой питания common rail (давление 2000 бар) и турбиной с изменяемой геометрией. Выдает этот агрегат 181 л. с. мощности и 420 Нм крутящего момента в диапазоне от 1500 до 2500 об/мин. Причем, двигатель соответствует экологическим нормам Евро-6 и работает в паре с 6-ступенчатой механической коробкой передач, либо с 7-ступенчатым «автоматом» Mercedes-Benz.

Позже появится и 2-литровый бензиновый GDi с турбонаддувом, непосредственным впрыском, головкой цилиндров с интегрированным выпускным коллектором и электрическим приводом перепускного клапана. Инженеры обещают, что этот

## SSANGYONG LIV-2 НА ПУТИ К НОВОМУ REXTON



агрегат будет обладать высокой эффективностью и хорошими виброакустическими характеристиками. Уже известно, что мощность бензиновой «четверки» составит 225 л.с., а пиковый крутящий момент заявлен на отметке 350 Нм. Как и дизельный двигатель, он будет агрегатироваться с 6-ступенчатой

«механикой», однако автоматическая коробка будет иной – не семи, 6-ступенчатой.

Если все будет так, как обещано, новый SsangYong Rexton (хотя, не исключено, что автомобилю дадут иное название) должен получиться весьма заманчивым внедорожником. ■

# Акция!

Купите продукцию SWAG  
на сумму 400 000 тенге

в период с 01.10.2016 по 30.11.2016  
и получите в подарок\*

\*Предложение действует в указанный период или до окончания подарков на складе партнеров

\*В акции принимают участие оптовые и розничные компании



# SWAG®

GERMANY

QUALITY SINCE 1954

Официальные дилеры SWAG:

#### Phaeton DC

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

#### Tanauto Kazakhstan

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

#### Mega Motors

г. Алматы,  
Кульджинский тракт, 4а.  
Тел. +7 (727) 234 42 44  
www.megamotors.kz

SWAG is a bilstein group brand

www.swag.de

# ОКТАБРЬ В ИСТОРИИ АВТОПРОМА



## 90 лет назад

29 октября 1926 года в Берлине представлен первый модельный ряд объединения Daimler-Benz. По современным понятиям ряд, прямо сказать, был узок: всего две модели. Под индексом W02 выступал двухлитровый Mercedes 8/38 (первое число – налоговая мощность, второе – фактическая), а под кодом W03 – трехлитровый 12/55. «Потерянный» индекс W01 был закреплен за 1,4-литровым компактом, который в серию не пошел. Несмотря на то что проектировали машины под руководством Фердинанда Порше, автомобили получились заурядными. Дело в спешке: с момента объединения прошло три месяца, а выставить единую линейку на «домашнем» салоне уж очень хотелось. Ошиблись и маркетологи, слишком высоко задрав цены на новые «Мерседесы». В результате уже через

три года обе модели были существенно переработаны. Перезапуск сопровождался вводом новой системы индексации моделей, основанной на рабочем объеме двигателя. С некоторыми изменениями она актуальна до сих пор.

## 85 лет назад

2 октября 1931 года компания Daimler-Benz наконец разродилась компактной моделью. В этот день сыграл премьеру Mercedes 170 (W15) – первый автомобиль данной марки с независимой подвеской всех колес. Сменивший Порше на посту главного конструктора Ганс Нибель не был гением, но он лучше понимал философию Daimler-Benz. Созданный им «Мерседес» хоть и был доступен более широкому кругу, все равно выглядел солидно и обеспечивал более чем достойный комфорт на ходу. Спереди стояли поперечные рессоры,

сзади – качающиеся полуоси. При тогдашних скоростях и классической компоновке это было хорошее решение, ставшее визитной карточкой мерседесовских шасси на годы. Попадание 170-й модели в запросы немецкой авторынка периода Великой депрессии оказалось почти идеальным, что позволило компании пережить те трудные годы. После смены поколений и до 1955-го 170-е «Мерседесы» оставались в числе лидеров продаж. С некоторой натяжкой наследником этой линии можно считать знаменитый 190-й «Мерседес» W201 и даже нынешний C-класс.

## 55 лет назад

12 октября 1961 года состоялась презентация седана Jaguar Mark X. Автомобиль являл собой отход от британских традиций по всем направлениям. Несущий кузов, независимая подвеска всех колес, позаимствованная у спортивной модели E-Туре, и ее же 6-цилиндровый двигатель объемом 3,8 литра со стендовой отдачей в 265 л. с. – все это ставило Mark X особняком в премиум-сегменте. Впрочем, не Соединенное Королевство выделось создателям машины основным рынком сбыта. Mark X нацеливался на кошельки богатых американцев, о чем говорит огромная длина (5,14 м) и ширина (1,94 м), а также автоматическая КПП в стандартной комплектации. Длинный, низкий, с «пухлыми» боковинами Mark X изрядно напоминал ракету, что было как никогда уместно в эру первых







космических полетов. Несмотря на это, успех Mark X был умеренным. Британцев смущали исполинские размеры, а американцам не хватало мотора V8. Собственно, в распоряжении «Ягуара» подобный двигатель имелся. За год до дебюта Mark X компания присоединила фирму Daimler, которая в годы Первой мировой полностью отделилась от «Даймлера» немецкого и была одним из авторитетов на рынке люксовых автомобилей Британии. Незадолго до поглощения «Ягуаром» специалисты Daimler закончили разработку мощной «восьмерки» объемом 4,6 литра. Есть сведения, что Mark X с этой силовой установкой успешно прошел испытания, но уязвленное самолюбие сотрудников Jaguar помешало «вассальному» V8 попасть под капот флагмана. Вместо этого рабочий объем «шестерки» ради оптимизации кривой крутящего момента увеличили до 4,2 литра. Не помогло, и обновленных машин продали даже меньше, чем 3,8-литровых. В 66-м модель перенесла легкий рестайлинг и получила новый индекс — 420G. А еще через четыре года вся линейка седанов Jaguar была сведена к единственной модели XJ, и производство гиганта окончательно прекратилось.

### 50 лет назад

19 октября 1966 года в Лондоне представлен автомобиль категории гран-туризмо Jensen Interceptor. Фирма Jensen не принадлежала к грандам

британского автопрома и заказывала трансмиссии и силовые агрегаты для своих машин у сторонних поставщиков. В этот раз — у «Крайслера». В целом это была довольно типичная для середины 60-х история: большое европейское купе с дешевым американским V8 и кузовом, скроенным итальянцами (в данном случае — ателье Touring). Характерным элементом внешнего вида Jensen Interceptor было огромное цельное заднее стекло, игравшее роль крышки багажника. Но помимо обычной модели компания Jensen рискнула предложить и кое-что неожиданное. Версия FF являла собой первый серийный легковой автомобиль с полным приводом. Аббревиатура расшифровывается как Ferguson Formula, так как трансмиссию разработала фирма Гарри Фергюсона, знаменитый в те годы производитель тракторов. Система была эффективной, но получилась слишком уж громоздкой. Ее размещение потребовало удлинения колесной базы, некоторого «оквадрачивания» носовой части и дополнительных вентиляционных прорезей в передних крыльях (таким образом, у FF — по паре на каждой стороне, а у Interceptor — только по одной). Также не было возможности сделать версию FF с левым рулем без полного перепроектирования начинки автомобиля. Как следствие, рынок США для Jensen FF оказался закрыт. Дополнением к полноприводной трансмиссии стала первая в мире



## ВОПРОСЫ ОТ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА [www.pitstop.kz](http://www.pitstop.kz)

**Вопрос:** Можно ли оформить автомобиль, если государственные номера у него зарубежные?

**Ответ:** Бизнес-процесс при оформлении транспортных средств на иностранных участников дорожного движения такой же, как при оформлении на гражданина Республики Казахстан. Дополнительное требование — документ, полученный в управлении по обслуживанию дипломатического корпуса (УПДК).

Порядок оформления транспортного средства на иностранного участника дорожного движения в спецЦОНе следующий.

Клиент заезжает на пункт осмотра транспортных средств на территории спецЦОНа.

Далее после осмотра автомашины криминалистом клиент с документами на авто подходит на консультацию спецЦОНа, где ему необходимо предоставить следующий пакет документов для постановки на учет ТС: удостоверение личности (оригинал); свидетельство регистрации транспортного средства (оригинал); договор купли-продажи или письменную форму сделки (оригинал; заверенная печатью уполномоченного органа копия); транзитные номера (если выданы при снятии с учета); справку из УПДК (оригинал) для иностранных участников дорожного движения; квитанции об оплате за регистрацию транспортного средства (оригиналы).

При регистрации транспортного средства, купленного в автосалоне, требуется полный пакет документов, заверенных печатью, который выдает менеджер автосалона.

**Вопрос:** Хочу переоформить машину на отца, чтобы он в дальнейшем смог ее продать, так как сам сменяю гражданство через 3 месяца. Как это сделать? Какой договор оформить: купли-продажи или дарения или вообще можно обойтись без договора? Не заставят ли отца оплатить утилизационный сбор? Не начислят ли в налоговой проценты с продажи, если мой отец продаст автомобиль сразу после переоформления?

**Ответ:** Вы можете переоформить автомобиль по договору купли-продажи, дарения, заверенным нотариально. Либо оформить договор купли-продажи в спецЦОНе. Рекомендуем указать сумму в договоре, иначе при продаже автомобиля за большую сумму, чем сумма покупки, продавец будет обязан уплатить налог с разницы в стоимости. Утилизационный

## ВОПРОСЫ ОТ ПОСЕТИТЕЛЕЙ САЙТА [www.pitstop.kz](http://www.pitstop.kz)

сбор оплачивается на вновь ввозимый (регистрационный) транспорт. Если автомобиль до этого был уже оформлен на гражданина Казахстана, сбор не оплачивается. Если автомобиль ввозился в страну после даты введения утилизационного сбора (с 1 января 2016), проверить оплату можно по VIN-коду автомобиля на сайте [www.recycle.kz](http://www.recycle.kz).

**Вопрос:** В августе купили машину, поставили на учет. Никаких проблем не было. Но в сентябре пришли следователи с постановлением и изъяли автомобиль. Что теперь делать? Как реагировать на такие явления? Покупали машину не дешевую, все оформляли как положено. Теперь ни машины, ни денег, ни того, кто в этом виноват...

**Ответ:** Изъявшие ваш автомобиль представители госорганов должны были разъяснить вам, с какой целью он изымается. При этом у вас на руках должен остаться документ, подтверждающий факт изъятия. Автомобиль могли изъять по многим причинам: это и ДТП с пострадавшими (изымается для проведения экспертизы), и заявление бывшего хозяина об угоне ТС, и многое другое.

Если речь идет о том, что вам продали автомобиль, находившийся до этого в угоне, и вы оформляли все надлежащим образом, то вам необходимо подготовить исковое заявление на продавца и обратиться в суд. При этом к исковому заявлению необходимо приложить акт изъятия, документы, полученные при переоформлении, документы подтверждающие факт передачи денежных средств, и через суд добиться возврата денежных средств.

Подготовить пакет документов при этом сможет юрист. Обратитесь в коллегии адвокатов, там вам наверняка смогут помочь.

**Вопрос:** Я имею II группу инвалидности, бессрочно. Мне нужно оформить машину на свое имя. Имею ли я право на льготы при налогообложении?

**Ответ:** Добрый день. Да, по вашей группе инвалидности вы имеете льготы по налогообложению. Правда, они не распространяются на автомобили с двигателями большого объема. Среди льгот значится возможность парковаться на отведенных для инвалидов парковках, они обозначены специальными знаками. Для уточнения перечня льгот вам лучше обратиться в налоговый департамент вашего района. ■



серийная ABC Dunlop Maxaret, взятая из авиации, а потому и ее размеры были больше, чем хотелось бы. Jensen FF стоил на треть дороже моноприводной модели, был тяжелее и заметно медленнее. Всего до 1971 года их выпустили 320 штук. Обычный Interceptor продержался дольше. Но в 70-е рынок спортивных и туристических машин существенно просел, получив сразу несколько чувствительных ударов. В 74-м Jensen попытался активизировать сбыт в США за счет версии с открытым кузовом, но это решение было ошибочным: в Америке с ужесточением норм безопасности и ростом страховых тарифов популярность кабриолетов быстро падала. Еще меньше – ровно 60 штук – в 75-м было сделано трехобъемных купе. Через год компания закрылась, однако Interceptor к тому моменту уже успел стать живой классикой. Было несколько попыток возродить штучное производство легендарной модели с использованием современных агрегатов. Последняя такая попытка относится к 2011 году.

### 35 лет назад

7 октября 1981 года дебютировал Triumph Acclaim. Последняя модель в истории марки, славной в первую очередь спортивными машинами, представляла собой типичный семейный

седан. Более того, от «Триумфа» на нем были лишь эмблемы и шильдики с надписями, поскольку Acclaim – это слегка доработанная под британские условия Honda Ballade, трехобъемная версия второго поколения «Сивика». Появление этого автомобиля было выгодно обеим сторонам. Корпорация British Leyland (BL), дошедшая за десять лет до последней черты, за которой – только ликвидация, остро нуждалась в современной модели массового выпуска. В свою очередь Honda стремилась обойти недавно введенные ограничения на импорт японских авто в ЕЭС. Будучи пробным шаром сотрудничества, Acclaim существовал в узком диапазоне комплектаций, оснащался только 1,35-литровым японским двигателем и предлагался исключительно как 4-дверный седан. Тем не менее конструкция машины была на добрых десять лет новее «застывших» на конвейере из-за безденежья аналогов от BL. Качество сборки было заметно выше, а дизайн – приятен глазу и без вычурностей. Acclaim выпускался всего три года, и за это время было сделано 133 626 штук. По меркам BL результат более чем достойный. Поэтому сотрудничество с «Хондой» было продлено, но последующие совместные модели выходили в свет уже под маркой Rover. ■



**e-POWER**

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



ENGINE

INVERTER,  
GENERATOR,  
DRIVE MOTOR

BATTERY



## NISSAN ДЕЙСТВУЕТ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО

Японский концерн вывел на рынок первый массовый автомобиль с гибридной силовой установкой, работающей по принципу последовательной энергетической передачи.

Бензиновый двигатель в гибридной силовой установке Nissan e-Power никак не связан с колесами, его единственная задача – заряжать аккумуляторную батарею, а в движение автомобиль приводит исключительно электромотор.

Нельзя сказать, что это техническое решение революционно – его уже использовали, но в мелкосерийном производстве. Более распространено на сегодня параллельное использование ДВС и электромотора, когда в зависимости от ситуации работает то

одна, то другая силовая установка.

Технологическое новшество системы e-Power, состоящей из бензинового двигателя, генератора, инвертора и электромотора, проявляет себя в оптимизации распределения энергии и масштабировании – сокращен объем бензинового мотора, уменьшились размеры тяговой батареи высокой емкости. Кроме того, ДВС самостоятельно справляется с полноценной зарядкой, а следовательно, отпала зависимость от внешних



источников электропитания.

Первенцем, принявшим на борт новую силовую установку, стал Nissan Note e-Power.

# ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ

**ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ  
ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ****SAT**

г. Алматы, Толе Би, 304  
ТК CAR CITY,  
3 ярус, 1ряд, 21 и 22 бутик  
[www.sklad.autotrade.su](http://www.sklad.autotrade.su)

# АВТОТРЕЙД

АВТОЗАПЧАСТИ И АВТОСТЕКЛА ДЛЯ ИНОМАРОК

# ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ!



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

# НОВЫЙ ФЛАГМАН MITSUBISHI



В начале октября в Алматы был официально представлен новый флагман модельной линейки Mitsubishi – резидент третьего поколения Pajero Sport. Рамный внедорожник производится на заводе Mitsubishi Motors в Таиланде и уже поступил в продажу на рынках стран СНГ.

Внешне автомобиль довольно сильно отличается от второй генерации, которая была представлена на Московском автосалоне в 2008 году. Особенно ошарашивает задняя часть новинки, которая выглядит чужеродной, словно крышу наспех приставили к открытой части кузова пикапа. Да это и не удивительно, ведь пикап L200 –

прародитель спортивной модели. Родственные черты дизайнеры даже подчеркнули выштамповками, разбившими объем кузова в задней части Pajero Sport на две части – нижнюю и верхнюю. При взгляде сзади образ пикапа тоже не исчезает, так как вычурные плафоны, стекающие полосками почти до колес, визуально

утяжеляют корму. Так и видится дверь багажника, отбрасываемая сверху на себя под грохот цепей...

Изменения затронули также переднюю часть, где появились узкие вытянутые фары, фальшрадиаторная решетка с крупными ячейками и крупные хромированные «клыки». Стало другим остекление, оно значительно сузилось к задней части, что, впрочем, не ухудшило обзора. Нынешний вариант дизайна называется Dynamic shield («Динамичный щит»), и он уже знаком нам по новому Outlander, представленному в прошлом году.

По признанию сотрудника компании «ММС Рус» Дмитрия Путылина, который представлял новинку журналистам, Pajero Sport вне зависимости от генерации всегда был в топ-листе по внедорожным характеристикам, но отставал по уровню комфорта и безопасности. Третье поколение, как заверил Дмитрий, существенно шагнуло вверх именно по этим параметрам, в том числе по шумо- и виброкомфарту, по эргономике.

Под капотом новинки находится модифицированный 3-литровый



## MITSUBISHI PAJERO SPORT



бензиновый 6-цилиндровый двигатель MIVEC (6B31) мощностью 209 л. с. Трансмиссия автомобиля была разработана специально для данной модели, это автоматическая 8-ступенчатая коробка передач Aisin с расширенным диапазоном изменения передаточных чисел и модернизированной системой полного привода Super Select 4-II, блокирующей задний дифференциал. Трансмиссия также получила новые режимы управления антипробуксовочной системой и системой контроля тяги в зависимости от типа дорожного покрытия, а также приобрела дополнение в виде системы автоматического контроля устойчивости на спуске (Hill Descent Control) и помощи при старте в гору (Hill Start Assist). В новой модели конструкторы подняли сапун коробки передач, благодаря этому увеличилась глубина преодоления брода, теперь автомобилю нипочем погружение в

воду до 70 см. В предыдущей версии Pajero Sport крутящий момент распределялся между задней и передней осями в соотношении 50:50. В новой модели на заднюю ось в режиме полного привода приходится 60%. На смену вискомуфте пришел межосевой дифференциал с блокировкой типа Torsen.

Подвеска кардинальных изменений не претерпела, она по-прежнему передняя независимая, а сзади — неразрезной мост. Конструкторы усилили поперечные тяги, установили новые пружины и амортизаторы и незначительно изменили точки крепления задней подвески к раме.

Потенциальным покупателям машина предлагается в двух комплектациях — Instyle и Ultimate, предусматривающих светодиодную оптику (как спереди, так и сзади), кожаный салон, отдельный двухзонный климат-контроль, обогрев задних сидений и руля, электрический



## ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО

Со времени создания первого гражданского автомобиля и до наших дней принципиальное строение двигателя внутреннего сгорания (ДВС) изменилось кардинально. Отвечая на возросшие требования к экономичности мотора и к его мощности, автопроизводители разрабатывают новейшие системы, улучшающие динамику, снижающие выхлоп и обеспечивающие мотору долгий срок службы. И чем эти системы сложнее, тем большего внимания к себе требует двигатель, и на первом месте стоит качество моторного масла и его регулярная замена.

Сложность производства моторных масел сегодня сравнивают со сложностью производства самих автомобилей, и в этом есть своя логика. Примером может послужить польский производитель моторных и трансмиссионных масел LOTOS и его уникальная технология «Thermal Control». Суть разработки заключается в особой формуле, благодаря которой моторное масло сохраняет все свои рабочие характеристики на весь период эксплуатации, а также отличные моющие и антикоррозийные свойства, а главное, обладает способностью регулировать температуру в трущихся парах даже при экстремальных нагрузках на двигатель. Как результат применения — снижение расхода топлива, уменьшение выхлопа, кроме того, холодный пуск двигателя становится намного легче, что, безусловно, значительно увеличивает ресурс мотора.

Стоит также напомнить, что LOTOS является регулярным участником всевозможных мировых ралли и гран-при, и это позволяет инженерам компании регулярно тестировать новые продукты в экстремальных условиях автоспорта. Благодаря такой высокой планке технологий и качества, масла LOTOS имеют допуски от японских, корейских и европейских автопроизводителей, неоднократно удостоившись званий «Золотой Лавр Потребителя» и «Продукт Года», а некоторые конвейеры Европы выбрали Lotos в качестве заводской заливки.

Для казахстанского потребителя LOTOS хорошо знаком и уже зарекомендовал себя как моторное масло с исключительными качествами, невысокой стоимостью и обширной линейкой продукции, в которой можно найти как масла для ультрасовременных и сложных моторов, так и масла для двигателей с большим пробегом.

### ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР LOTOS В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ТОО «DAV»

г. Алматы, пр. Рыскулова, 61, тел./факс: 294-28-65, 94-23-80, e-mail: info@dav.kz

[www.dav.kz](http://www.dav.kz)



стояночный тормоз, электрорегулировку передних сидений, мультимедийную систему с камерой заднего вида, легкосплавные 18-дюймовые диски и другие опции.

Помимо всего перечисленного «старшая» комплектация предусматривает следующее: камеры кругового обзора; систему мониторинга «слепых» зон с датчиками в боковых зеркалах; системы предотвращения попутных столкновений и столкновений при парковке; мультимедийную систему Mitsubishi Connect и аудиосистему Mitsubishi Power Sound System с 8 динамиками.

Пассивную безопасность в новой модели поддерживает комплекс из семи подушек безопасности, в том числе и коленной для водителя. По заверению представителя «ММС Рус», двухтонный внедорожник в среднем расходует на 100 км 11–13 литров бензина.

В ходе ознакомительных заездов на заранее подготовленном треке журналисты специализированных изданий смогли испытать новый автомобиль в условиях, приближенных к боевым. К сожалению, тайминг мероприятия и масштаб тестовой площадки не позволили получить всей полноты ощущений, но кое-что заметить

все же удалось. Во-первых, в автомобиле действительно удобно, он внешне и внутренне стал больше похож на кроссовер. Шумов в движении не слышно. Спортивную стилистику автомобиля подчеркивают подрулевые лепестки, а после того как был установлен дополнительный демпфер, на руль стало приходиться гораздо меньше вибраций. Машина отлично управляется, если полагаться на привычные ориентиры. Но организаторы встречи подготовили журналистам сюрприз – конкурс движения и парковки по приборам. Внимательный читатель заметит, что на одной из фотографий стекла тестового Pajero Sport вкруговую оклеены непрозрачной пленкой. Еще более внимательные читатели обратят внимание на раздавленные ограничительные конусы, что свидетельствует о том, что успешно пройти трассу удалось не всем пилотам. Скажу больше: конкурсное задание стало серьезным испытанием для большинства участников, несмотря на то что за руль садились далеко не новички – у многих за плечами солидный водительский стаж и неоднократные тесты самой разной техники. Вердикт по итогам конкурсного заезда был однозначным – панорамные камеры все еще уступают зрению человека и всецело полагаться на них не стоит.

В общем, после краткого знакомства с новинкой можно предположить, что функциональный конструктив передовой версии Pajero Sport, слегка разбавленный «косметикой», придется по душе тем, кто еще не забыл и не желает забывать, что такое полноценный рамный внедорожник. ■



**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



ВАЗ ГАЗ



На ММАС 2016 одним из наиболее посещаемых был стенд российского тюнингового ателье LARTE Design, где были представлены два проекта, специально разработанные сотрудниками компании для бренда Mercedes-Benz: новый комплект тюнинга для модели GLS и минивэн V-класса Black Crystal.

## ТЮНИНГ – КУЛЬТУРА НОВАЯ

Мощный GLS в стилистике Black Crystal приобрел новый образ благодаря почти 50 деталям из разнообразных материалов, в том числе и таких, как базальт, карбон и кобальт. Детали из этих технологичных материалов изготовлены на собственном

производстве компании. Мы задались вопросом: «А что и как здесь делают?», за разъяснениями обратившись к руководителю компании Larte Design Алексею Яновскому.

Корр.: Кто в компании занимается разработкой дизайна?

– У нас в штате сейчас трудятся около 40 человек – инженеры и дизайнеры с опытом работы в сфере автопроизводства. У 6 из них стаж такой деятельности превышает 20 лет, они работали в том числе и с такими брендами, как «Порше» и «Мерседес». Эти сотрудники имеют сертификаты, полученные в Германии. Сама компания тоже сертифицирована. На сегодняшний день мы самостоятельно генерируем идеи и воплощаем их на собственном производстве элементов обвеса, которое компания имеет в России и в Германии, выхлопная система и глушители изготавливаются австрийской фирмой Remus. Светодиодная оптика также производится в Германии.

Корр.: Вы предоставляете клиентам готовые дизайнерские решения или изготавливаете автомобиль в соответствии с желаниями заказчика?

– Мы предлагаем готовые решения, но клиент может выбрать материалы и цвет. Нами приобретается новый автомобиль, над которым затем «колдуют» специалисты ателье. В



Руководитель компании Larte Design - Алексей Яновский





производстве мы используем такие передовые решения, как работа с карбоном, кевларом и базальтовым волокном – материалами, которые нашли применение в авиакосмической индустрии. У нас есть собственные термокамеры, в которых мы можем изготавливать необходимые детали.

Корр.: Клиенты приобретают только определенный пакет или комплекты могут дробиться?

– Ателье предлагает большое разнообразие пакетов – от простейших, в которые могут входить лишь 2 бампера, до наиболее полных. Поэтому дробить их нет смысла. Клиент просто может выбрать то, что соответствует его

эстетическим предпочтениям и финансовым возможностям.

Корр.: С какими брендами помимо представленных на автосалоне вы работаете?

– Изначально у нас в приоритете был Infiniti, сейчас активно развиваем линейку Mercedes-Benz, но мы работаем и с Maserati, Range Rover, Lexus, Toyota, для клиента из Казахстана делали Tesla.

Корр.: То есть запрос идет от клиента?

– Не совсем так, скорее мы сами генерируем предложение.

Корр.: Сложно ли вам конкурировать с такими китами тюнинга, как Lorinser или Brabus?

– Мы не испытываем иллюзий и не стремимся конкурировать с такой иконой тюнинга, как «Брабус», это бессмысленно. Наша компания стремится занять собственную нишу, найти своего клиента.

Корр.: Насколько популярен тюнинг такого уровня в России? Как много вы продаете?

– К 2014 году мы делали до 60 автомобилей в месяц. Сейчас около 30 машин ежемесячно мы продаем в России и столько же – в США. Продаем автомобили и в Европу.

Корр.: Сколько же стоит такой тюнинг?

– Если, для примера, по «Мерседесу» V-класса, то около 690 тысяч рублей. Понятно, что та же работа у «Брабуса», например, стоила бы гораздо дороже.

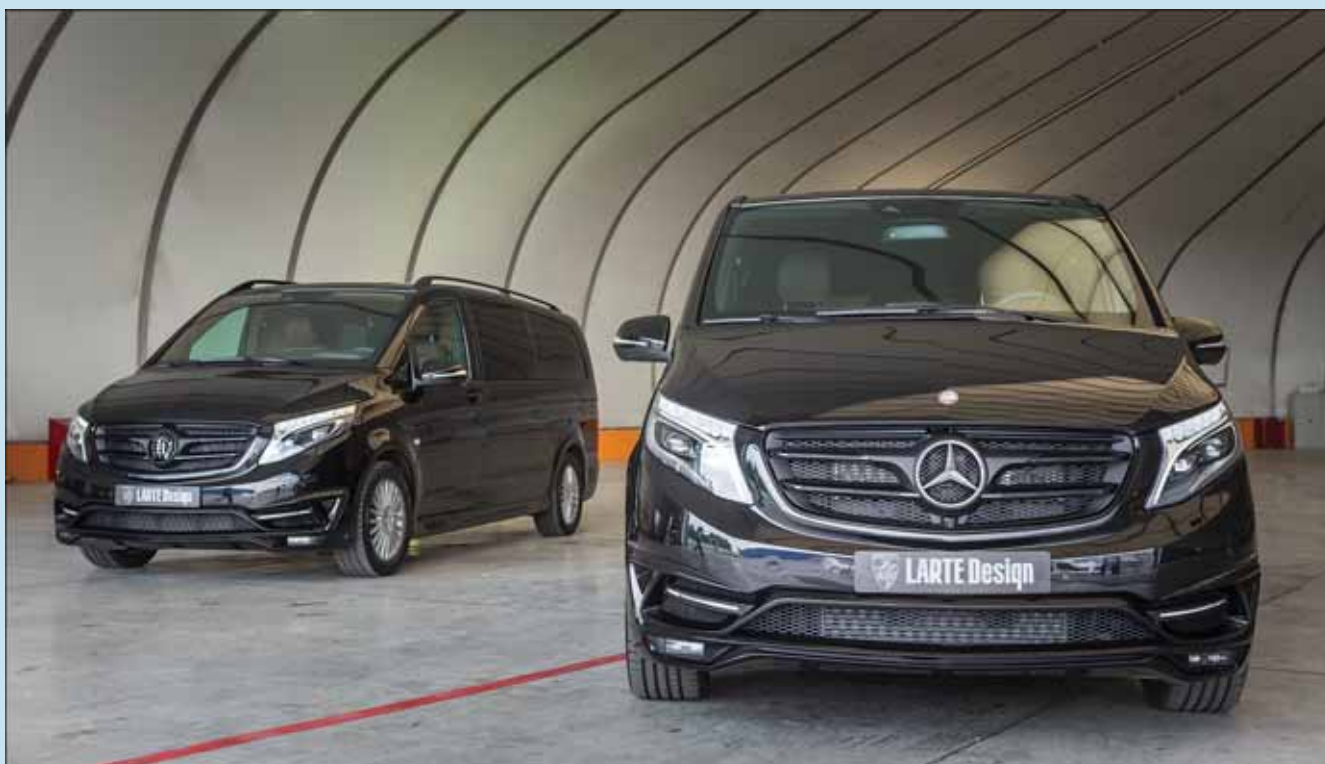
Корр.: А что входит в стоимость работ?

– За эти деньги клиент получит полноценные бамперы – передний и задний со вставками, пороги, насадки на глушитель, стоп-сигналы, ходовые огни и противотуманные фары. Все детали, требующие покраски, окрашиваются в цвет кузова и полируются.

Корр.: Работаете ли вы с силовым агрегатом и трансмиссией?

– С трансмиссией, тормозной системой и двигателями работают наши партнеры в Германии и Швейцарии. После доработок автомобиль





обязательно проходит тест-драйв.

Корр.: Качество вашей работы как-то оценивалось зарубежными коллегами?

– В 2013 году мы стали победителями по версии журнала «Автомобильд» с Range Rover Evoque.

Корр.: В техрегламенте Таможенного союза теперь нет описания допустимых доработок автомобилей. Это упущение как-то сказалось на вашей работе?

– Да, конечно. Трудно делать что-либо серьезное, если нет четких правил. Мы, конечно, получили сертификат Таможенного союза, но те или иные доработки в конкретных автомобилях по-прежнему время от времени вызывают вопросы.

Корр.: Как может и должна измениться ситуация, по вашему

мнению? Важна ли здесь роль инициативы, исходящей от тюнеров, от спортсменов, или первична роль государственных органов?

– Думаю, что, скорее всего, ситуация изменится, когда государственные сертификационные органы разработают пакет с четко прописанными регламентами, допусками и стандартами.

Корр.: В Америке существует такая мощная и развитая база, как SEMA, организация объединяет производителей оборудования, инструментов и тюнинг-ателье. Может ли в России и других странах СНГ появиться такая глобальная платформа?

– Думаю, что в ближайшем времени этого ждать не стоит.

Корр.: По какой причине?

– Сами тюнеры разрозненны, их интересы никто не представляет во власти. А самое главное – культура еще молода, она не так распространена, как в Европе или Америке. На положении дел у нас сказывается и общий экономический спад.

Корр.: Каков портрет вашего заказчика: это молодые амбициозные люди или же уже состоявшиеся уважаемые граждане?

– Мы продали уже более 1000 пакетов автомобильного тюнинга. В основном потоке – клиенты 40–60 лет, но есть и так называемая золотая молодежь.

Корр.: Германию вы в компании называете вашим вторым домом, это понятно – там находится часть производства, там живет и работает один из ваших ведущих дизайнеров... Но какую из стран – Германию или США – вы назвали бы флагманом в тюнинге.

– Вне всяких сомнений, назвал бы Германию, где качество работ на порядок выше. По поводу дизайна мнения могут быть, конечно, разными. Но однозначно, что немецкий дизайн более лаконичен, там не любят излишеств. Дизайн нашего ателье, реализованный в Range Rover Evoque, немецкие специалисты на предварительном просмотре назвали агрессивным, нам прямо сказали, что в Европе его не примут. Однако автомобиль, как я уже говорил, завоевал первое место.

Корр.: Благодарю вас за беседу и желаю дальнейших успехов.



# **bilstein**group®

## КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

bilstein group — это независимая группа компаний с богатейшей историей семейного предприятия. Сегодня зонтичный бренд bilsteingroup® объединяет три известные по всему миру торговые марки: febi, SWAG и Blue Print — и предлагает комплексное решение для ремонта всех популярных легковых автомобилей и коммерческого транспорта. Многолетний опыт производства, 55 000 наименований запчастей, широкий выбор профессиональных услуг для технического обслуживания автомобиля, а также пристальное внимание к потребностям своих заказчиков — это все обеспечивает bilstein group ведущие позиции на независимом рынке автозапчастей.

В настоящей статье вы узнаете, как bilstein group удается удовлетворять самые главные потребности своих заказчиков: отличное качество изделий, образцовый сервис, справедливую цену, надежное, понятное деловое сотрудничество и четкое соблюдение сроков и условий поставок.

### **Собственное производство** — гарантия исключительного качества продукции

Производство и инновации с даты основания компании в 1844 году являются одним из главных направлений ее деятельности. В настоящее время Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG инвестирует в расширение собственного производства и осуществляет проект строительства современного комплекса в г. Эннепетааль (Германия), который объединит не только парк прецизионного оборудования для механической и технической обработки изделий, но и лабораторию проверки качества и других служб. Таким образом, выполнение всей производственной цепочки в качестве комплексного цикла — начиная с проверки поступающих заготовок, их обработки и заканчивая контролем качества и отгрузкой — сделает процесс производства высокоточной продукции febi еще более эффективным.

Начало строительства: 2016 год  
Место расположения: г. Эннепетааль (Германия)  
Общая площадь комплекса: 27000 кв.м  
Производственная зона завода: 10 000 кв. м  
Запуск в эксплуатацию: 2017 год

### **Грамотная логистика** — гарантия своевременной доставки продукции

Грамотная логистика имеет большое значение на независимом рынке запасных частей. Среди разнообразия предложений различных поставщиков оптовые компании и сервисные центры делают выбор в пользу того, кто обеспечивает эффективную цепочку поставок.

Современный автоматизированный склад bilstein group, расположенный в г. Эннепетааль, позволяет обеспечивать максимальное одномоментное наличие товара на складе. С 2005

Также наши партнеры и заказчики имеют возможность подписаться на получение технических обзоров и инструкций по монтажу и эксплуатации деталей по электронной почте, для этого необходимо зарегистрироваться на сайтах [www.febi.com](http://www.febi.com), [www.swag.de](http://www.swag.de), [www.blue-print.com](http://www.blue-print.com).



PR

года в логистическом центре происходят процессы расширения и модернизации, включающие в себя четыре последовательных этапа, направленных на удовлетворение растущего спроса на продукцию во всем мире.

Развитая логистическая сеть и наличие собственных складов в Германии, Франции, Великобритании позволяют сократить время доставки продукции клиенту.

Общая площадь склада: 49 720 м<sup>2</sup>  
Общее количество мест стеллажного хранения: 226.880  
Общее количество мест для палетного хранения: 78.559  
Наличие товара на складе: 95%  
Объем отгрузок: более 99%

### **Больше чем просто запчасти**

В дополнение к широкому ассортименту деталей bilstein group известна своим сервисным предложением, удобным как для дилерских, так и для независимых сервисных станций.

Мы понимаем, что изготовить деталь с соблюдением всех требований недостаточно для ее эксплуатации, не менее важно грамотно провести диагностику и монтаж детали. Повышение уровня специальных знаний и квалификации всех участников рынка является очень важной и в то же время непростой задачей, требующей высокой квалификации и профессиональных знаний сотрудников. Так, технические и торговые консультанты bilstein group активно посещают и общаются с розничными точками продаж и СТО, проводят технические и продуктовые семинары, которые позволяют работникам автосервисов и представителям розничных сетей максимально хорошо разбираться во всем ассортименте продукции febi, SWAG и Blue Print. Компания регулярно принимает участие в профильных выставках и профессиональных тематических форумах, рабочих столах. Самые свежие новости о новинках продукции, акциях и программах публикуются на официальных сайтах febi, SWAG и Blue Print.



# МИСРА-РЕВОЛЮЦИЯ



Три года назад на одном из международных автосалонов мне довелось перекинуться парой слов с президентом Nissan Карлосом Гоном. На стенде японской марки стоял тогда рестайлинговый хетч Micra четвертого поколения. Но стоял в сторонке, чтобы не привлекать слишком много внимания. Все понимали, что этот автомобиль нуждается в глобальном обновлении и легкими косметическими процедурами тут не поможешь. Я говорил с Гоном, искоса поглядывая на Micra. Карлос это заметил и, прервав ответ на мой вопрос о новом на тот момент X-Trail, сказал: «Я обещаю, что скоро мы построим новую Micra, и когда люди ее увидят, они тут же захотят ее купить». В сентябре 2016 года в Париже Карлос Гон еще раз доказал, что слов на ветер не бросает. Новая Micra явилась на свет.



Что ж, в силу своих вкусов и предпочтений купить Nissan Micra мне не захотелось, но пятое поколение модели выглядит и впрямь великолепно. Тут явно прослеживаются следы концепта Sway, даже если серийный вариант хетчбэка не щеголяет столь же смелыми дизайнерскими решениями. Да и не нужно это городскому В-классу. А если уж владельцу или, скорее, владелице Micra страсть как захочется продемонстрировать окружающим свой яркий характер и неординарность, дилер Nissan выдаст толстенный каталог опциональных декоративных элементов экстерьера и интерьера, комбинаций цветов отделки салона и окраски кузова. Японцы нафантазировали столько, что хватит на 125 сочетаний.

Карлос Гон: «Когда более 30 лет назад появилась первая Micra, я говорил о революции в сегменте субкомпактных



хетчбэков и новой главе в истории Nissan. Micra пятого поколения не менее революционна для нашего времени. Она превзойдет ожидания автомобилистов от хетчбэка в целом. Более того, мы намерены занять верхние позиции в европейском сегменте В – крупнейшем и наиболее сложном для конкуренции сегменте мирового рынка автомобилей».

Громкие речи постоянно звучат во время презентаций, но в данном случае они не лишены оснований. И дело не только в эффектном дизайне или одном из самых просторных интерьеров в классе (Micra стала шире, получила удлиненную колесную базу, установленные ниже кресла и так далее), дело еще и во впечатляющем оснащении. Автомобиль доверху напичкан системами безопасности: круговой обзор, контроль рядности, система экстренного торможения с функцией распознавания пешеходов, а также системы распознавания дорожных знаков и предупреждения об объектах в слепых зонах. За развлекательную часть отвечает мультимедийно-навигационный комплекс с 7-дюймовым экраном, голосовым управлением и поддержкой Apple CarPlay, а также акустическая система Bose с 6 динамиками.



Мы гарантируем КАЧЕСТВО!!!  
[www.sobek.kz](http://www.sobek.kz)

## Оборудование и инструмент для АВТОСЕРВИСА



### Спецодежда и защитная обувь



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

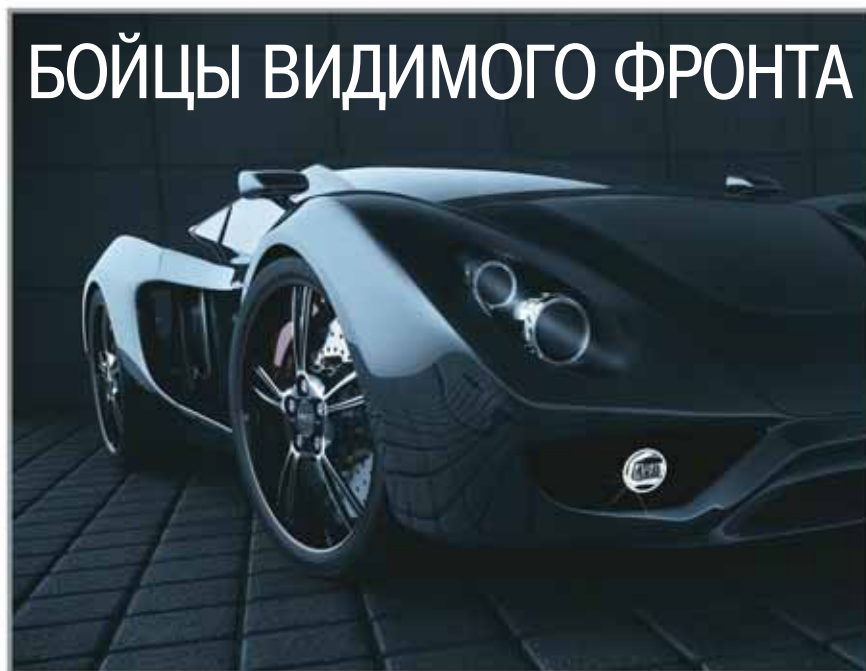


Чтобы пассажиры могли наслаждаться предельно качественным звучанием аудиосистемы и в путешествиях им не досаждали посторонние звуки, инженеры поработали над общей шумоизоляцией автомобиля. Одними лишь спецматериалами тут не обойдешься, поэтому днище дополнительно закрыли пластиковыми панелями, а коэффициент аэродинамического сопротивления хэтчбэка довели до 0,29. А это, в свою очередь, должно положительно сказаться на расходе топлива. Конкретные цифры Nissan обнарудует накануне старта продаж, но уже сейчас известно, что базовым для хэтча станет 900-кубовый 3-цилиндровый бензиновый двигатель с турбонаддувом, выдающий 90 л. с. мощности. Ровно столько же «лошадок» и у 1,5-литрового дизеля. В дальнейшем гамма силовых агрегатов пополнится литровым атмосферником мощностью 73 л. с.

И, конечно же, нельзя не сказать несколько слов о ходовой части. В основе пятого поколения Micra лежит платформа со стойками McPherson спереди и торсионной балкой сзади. Автомобиль получил системы Active RideControl и Active TraceControl, ранее доступные только владельцам Qashqai и X-Trail. В качестве опции предлагается рулевое управление с бесщеточным электродвигателем, обеспечивающее большую чувствительность руля и хорошую обратную связь.

Новая Micra будет выпускаться во Франции, на заводе Renault в городе Флин. Старт продаж запланирован на март 2017 года.

## БОЙЦЫ ВИДИМОГО ФРОНТА



Разработчики OSRAM LEDFOG101 ставили перед собой задачу совместить в одном приборе несколько функций и сделать его универсальным и удобным в установке. Главным принципом универсальности и простоты монтажа стала идея максимальной взаимозаменяемости конструкции. За внешнюю основу был взят универсальный стандарт ПТФ Valeo Fogstar.

В мире выпущено свыше 25 млн автомобилей именно с таким стандартом «противотуманок», данный формат покрывает огромную часть машин от бюджетных до очень дорогих. Конструкция OSRAM идентична Valeo с диаметром 90 мм, а значит, для большинства автомобилей как-то специально приспособлять приборы нет нужды, их можно просто заменить.

Разработчики OSRAM совместили ДХО в одном корпусе со светодиодными ПТФ, причем с функцией подсветки поворота CornerLight, которая встречается обычно на премиальных автомобилях.

У LEDFOG101 датчика угла поворота нет, система работает от включения «поворотника». При обычной работе светит только один диод, но специально для системы подсветки поворота установлен дополнительный светодиод, благодаря которому отражатель ПТФ изменяет угол лучей в необходимую сторону. Это дает отклонение дополнительного пучка света до 45 градусов от центральной оси.

Учитывая большую яркость, световой поток и цветовую температуру (6000K) светодиодных ПТФ в сравнении с обычными галогенными лампами (3200K), можно считать, что этим они не только компенсируют визуальную меньшую «пробивную способность» белого света перед желтым, но и в сухую теплую погоду лучше освещают дорогу перед автомобилем.

Другая функция LEDFOG101 – режим дневных ходовых огней. В их секциях уже

Многофункциональный прибор премиум-класса OSRAM LEDFOG101 сочетает в своем маленьком корпусе функции дневного ходового огня (ДХО), противотуманной фары (ПТФ), подсветки угла поворота, «аварийки» и другие, реализованные на основе современных ноу-хау. Аббревиатура LEDFOG101 означает следующее: LED – светодиодные технологии, FOG – (в переводе «туман») место расположения – гнездо «противотуманок». Цифровой индекс указывает на принадлежность к премиум-сегменту.

по 5 светодиодов в каждом светильнике и вместе они потребляют 20 ватт. Отметим также, что прибор полностью приспособлен к современным системам автомобилей. Он отлично работает с системами Stop&Start и машинами, оснащенными гибридной силовой установкой. Важно отметить, что LEDFOG101 способен безо всяких переделок или преобразователей работать как с 12-вольтовыми бортовыми сетями легковых машин, так и с 24-вольтовыми сетями грузовиков. Ресурс LEDFOG101, как заявляют специалисты OSRAM, достигает 10 000 часов. Отметим, что это средний ресурс 10-и обычных галогенных ламп накаливания.

Показателем премиум-продукта является и класс пылевлагозащиты – IP 67. Фактически LEDFOG101 герметичны, что подразумевает высокое качество материалов, клея и подгонку каждого прибора в отдельности.

LEDFOG101 работает по следующему алгоритму: днем включаются дневные ходовые огни при заведенном двигателе; при включении «габаритов» или фар ходовые огни гаснут; при включении «противотуманок» работают соответствующие сегменты в LEDFOG101. При включении поворотов загораются под углом 45 градусов

дополнительные секции подсветки ПТФ в нужном направлении, вне зависимости от того, включены основные ПТФ или нет. А при включении «аварийки» ДХО начинают моргать в ее режиме.

Подводя итог, отметим, что LEDFOG101 – продукт премиум-класса и его преимущества обусловлены инновационными технологиями и широким спектром многофункциональности. Вместо штатных галогенных ПТФ можно купить продукт оригинального качества, который будет совмещать в себе три функции, причем на принципиально новом уровне технологий и качества, более длительный срок эксплуатации, а также современный стиль. Простота установки без вмешательства в конструкцию автомобиля предполагает, что, невзирая на споры и противоречия вокруг установки ДХО на вторичном рынке, есть гениальные способы, вообще не меняя конструкции, заставить автомобиль светиться всеми красками жизни. ■



Официальный дистрибьютор автоламп ОАО «ОСРАМ» в Казахстане – ТОО «Фазтон Ди Си» «Phaeton DC».

PHAEOTON  
ultimate automotive solutions

ПК, г. Алматы, Турксибский р-н, мкрн. «Колхозшы», д. 4.  
Тел. +7 (727) 3 560 560, факс: +7 (727) 3 560 909  
info@phaeton.kz www.phaeton.kz



## МЕНЯЕТСЯ МАСЛО. КАЧЕСТВО ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННЫМ

В нашей профессиональной деятельности нам приходится пересекаться с большим количеством профессионалов из сферы автобизнеса. Некоторые из них не очень контактны, другие же, напротив, сами стараются рассказать о том, как развивается их проект. Из числа последних владелец и генеральный директор компании GT Oil Service Жанат Сабдалинов, с которым мы познакомимся на одной из выставок, проходивших в прошлом году в Алматы.

Эта уверенная позиция и желание идти на разговор с журналистами о своем детище заведомо говорили о многом, в частности о том, что руководитель уверен в правильности того, чем занят. А потому и у нас появился интерес к его компании, пришло желание все увидеть собственными глазами. Этот опыт оказался полезным. Надеемся, что и читатель получит что-то полезное из состоявшейся встречи и знакомства с компанией GT Oil Service.

Не сразу мы вдавили педаль газа в пол. Для начала зашли на сайт компании, где клиентам предлагается 1600 марок масел, 70 видов антифриза, 12 000 наименований фильтров, а еще 18 пунктов замены масла в городе Алматы и в регионах. Помимо этого здесь решают некоторые наиболее распространенные проблемы с двигателем, ходовой,

трансмиссией, топливной и тормозной системами.

Несмотря на довольно обширный перечень сервисных услуг, специализируется GT Oil Service на замене масел, что, впрочем, понятно и по названию организации. Почему же здесь взяли ориентир на замену масла? С этим вопросом мы обратились к Жанату Сабдалинову, который помимо прочего является оперативным управляющим компании и, к слову, имеет сертификат штуртартского завода Mercedes-Benz.

— Заниматься заменой масел мы стали потому, что качественного продукта на нашем рынке было мало, — пояснил глава компании. — Мы начинали с поставок масел для представителей казахстанского автотоспорта, которые отдают себе отчет в том, что если они станут заливать в свои вовсе не дешевые

двигатели некачественное масло, то просто убьют машины или столкнутся с потребностью в дорогостоящем ремонте. Поначалу спортсмены нас просили штучно привезти то или иное масло, но впоследствии бизнес стал развиваться, мы перешли к розничным и оптовым продажам.

Коллектив заслужил доверие и множество наград от таких известных брендов, как Kendall, Polo, Bardahi, SWAG, Areca, Quatra, Shell, Mobil, Mitasu, Mann, и другие. Партнером GT Oil Service много лет является Groupauto Kazakhstan.

Как известно, в сервис автолюбителей частенько приводят те или иные неполадки с автомобилем, а природа их возникновения — не секрет для специалистов.

— Приобретая иномарку, наши автолюбители свято верят в то, что и





капот ее открывать не надо. Плановое обслуживание игнорируют, а ведь одна проблема в автомобиле, как правило, влечет за собой еще несколько, — говорит Жанат Сабдалинов. — И это притом, что современный автомобиль разгоняется до весьма высоких скоростей, а в его конструкции применяются новые материалы, не терпящие небрежности. Сроки регламентных замен прописаны на сайтах автопроизводителей, вся информация доступна, но если человек беспечно относится к состоянию автомобиля и к собственной безопасности, то его ведь насильно не заставишь идти в сервис. Мы занимаемся ремонтом автомобилей наших давних партнеров, но это не основной род нашей деятельности, хотя у нас обслуживаются даже целыми семьями — родители с детьми, их родственники, в числе постоянных клиентов есть и организации. Полноценный качественный технический сервис требует большого внимания и немалых затрат, мы не хотим расплывать усилия и решили активно развивать масляное направление.

Основной принцип работы компании — честность по отношению к клиентам и к самим себе, основанный на технических знаниях, профессионализме и взаимном уважении.

Картину первых шагов компании и ее развития дополнил директор по продажам Болат Амансугуров:

— Компания GT Oil Service существует уже более семи лет. Из маленького магазина она выросла в республиканскую сервисно-торговую сеть, предлагающую как масла, так и услуги по его замене. Мы работаем с американскими, европейскими и российскими поставщиками.

К сожалению, в свете финансовых потрясений последних лет многие

поставщики не могут выполнять план регулярных поставок. Можно было бы длительное время искать новых поставщиков, но мы пошли другим путем. Мы начали обеспечивать себя сами, самостоятельно доставлять товар в страну. Этими объемами мы покрываем нужды собственной сервисной сети и обеспечиваем некоторых наших партнеров.

Главенствующий тезис компании, который помогает нам работать, звучит так: «Дураков нет ни внутри, ни снаружи». Это значит, что мы не обманываем ни клиентов, ни собственных сотрудников. Мы не пытаемся продать клиентам что-то сверх того, что им нужно, что-то дороже, чем они могут себе позволить, мы не пытаемся навязать лишние услуги. Наверное, в немалой степени поэтому у нас сейчас более 20 000 клиентов только в Алматы. Кстати говоря, в среде наших клиентов мы уже не один год проводим анкетирование, в ходе которого определяем, насколько клиент остался

удовлетворен качеством услуг. Мы практикуем принцип обратной связи, когда через 10 дней после ремонта автомобиля звоним и получаем отзывы о проделанной работе. А еще мы интересуемся, откуда потенциальные клиенты узнают о сервисе. Оказалось, что большинство из них узнало о GT Oil Service от знакомых, родных и близких. Такие рекомендации дорого стоят, так как человек не станет рекомендовать другу то, что не понравилось ему самому.

Безусловно, секрет успеха компании еще и в том, что здесь уделяют немалое внимание образованию, отношениям внутри коллектива и отношению сотрудников к самим себе.

— Некоторое время назад отношение к людям, работающим руками, было какое-то предвзятое: мол, это те, кто остался за бортом большой жизни, — говорит Болат. — Может быть, такое мнение кое-где сохранилось, но не у нас в компании, где мастера получают зарплату в три-четыре раза выше, чем иные банковские клерки. Везде в мире, кстати, автомеханик — профессия уважаемая, требующая высокой квалификации. К нам порой приходят специалисты из других сервисов и говорят: «Знаете, я устал ловчить и изворачиваться. Я хочу работать честно и открыто. Могу ли я устроиться к вам на работу?» Мы принимаем на работу таких ребят. Разумеется, существует испытательный срок, когда мы присматриваемся к кандидату. Сейчас наш сервис на 90% укомплектован специалистами высокой квалификации, есть еще и ученики. По окончании обучения они сдают внутренние экзамены и тесты для получения определенной квалификации и допусков к работе с автомобилями клиентов.

GT Oil проявляет большую заинтересованность в повышении



квалификации сотрудников, проводя тренинги и семинары. Компанией организована техническая школа GT Oil School, в которой готовят специалистов автосервиса. Некоторые ребята, будучи учениками, приезжали на работу из области, преодолевая порой по 140 километров в оба конца. Затем, набравшись опыта и знаний, они стали неплохо зарабатывать, смогли снять или даже приобрести недвижимость в Алматы. В компании есть программы содействия сотрудникам в решении их финансовых проблем. Вообще, коллектив является большой дружной командой, где печали и радости делят на всех.

Корр.: Сеть ПЗМ GT Oil Service ориентирована на широкий круг клиентов с различными запросами. Как сервис обеспечен материалами для обслуживания — как в нижнем ценовом сегменте, так и в премиальном?

Жанат Сабдалинов: На сегодняшний день мы имеем широчайший спектр смазочных материалов и фильтров. Мы не акцентируемся только на европейских или исключительно на российских или азиатских брендах. Без всякого преувеличения берусь утверждать, что в GT Oil Service самый большой выбор масел. Продукты мы имеем для мототранспорта, легковых и грузовых автомобилей, а также для спецтехники, в том числе индустриальные масла.

Пункты замены масел GT Oil Service обслуживают в основном легковой транспорт и легкие городские грузовики, но в партнерстве с Европейской ассоциацией автомобилестроения мы реализуем и программу обслуживания тяжелого грузового транспорта. По данной программе в число наших клиентов входят ряд транспортно-логистических компаний, которые мы обеспечиваем маслами. Пока нами не охвачена только авиационная техника, но

если кто-то из этой «высокой» сферы обратится к нам, то мы готовы рассматривать варианты сотрудничества.

Корр.: Такой обширный охват предполагает некоторые логистические основания. Каждый ПЗМ имеет свой склад или вы осуществляете регулярные поставки — по запросам или, может быть, плановые?

Жанат Сабдалинов: У нас существует основной склад и вспомогательные. Со складов каждое утро выезжают машины, которые везут груз согласно поступившим накануне вечерним заявкам. Бывает, что машина еще довозит материалы по потребности в течение дня.

Есть в компании и отдельный склад, где представлен 100%-ный ассортимент масел и фильтров для легковых автомобилей всех марок и модификаций. Так что те случаи, когда к нам заезжает Ferrari, Rolls-Royce, Bentley, Maybach или спортивный Porsche, не застают нас врасплох.

У нас есть некоторые производственные секреты, один из них я вам раскрою — мы стараемся следить за тенденциями появления новых автомобилей в крупнейших мегаполисах нашей страны. Поэтому хотя бы один комплект фильтров и масло на такую машину мы всегда имеем.

В Казахстане немало спортсменов-автомобилистов, энтузиастов, которые гоняют на автомобилях самых разных марок и годов выпуска. Любой из них может найти в ассортименте GT Oil Service то, что необходимо именно для его машины. И то, что компания предоставляет им продукты и материалы здесь и сейчас, очень ценно для обеих сторон этого бизнеса. Причем здесь не накручивают цену на «эксклюзивные» продукты.

Корр.: Как вы относитесь к тому, что клиент предпочитает тот или иной бренд?

Болат Амансугуров: С пониманием. Мы продадим ему то масло, которое он захочет. Желание заказчика — закон для продавца. Но рекомендовать тот или иной продукт нам ведь никто не запрещает. А полагаемся мы при этом на допуски Европейской ассоциации нефтяников, Американского института нефти и, конечно, на рекомендации заводов-автопроизводителей.

Вообще, ко всем нашим клиентам мы подходим с уважением вне зависимости от толщины их кошелька. Недавно состоялся показательный в этом смысле эпизод, когда клиент, приехавший на старенькой Mazda 626 конца 80-х годов, очень спешил и попросил обслужить его поскорее. Следом подъехал по записи белый шикарный Rolls-Royce, который вызвал некоторый ажиотаж у боксов: всем было интересно посмотреть на дорогую машину, собралась целая толпа зевак. Владелец «мазды» заметно сник, предчувствуя, что респектабельный экипаж отодвинет его в хвост очереди, как это частенько происходит. Однако он набрался смелости и негромко напомнил, что сейчас вообще-то его черед. Приемщик во всеуслышание подтвердил: да, мол, конечно, сейчас мы будем заниматься «маздой». Видели бы вы того владельца «мазды», который был бесконечно горд собой! А ведь всего-то лишь все было сделано по справедливости, согласно очередности.

Нельзя сказать, что руководство всецело довольно результатами работы и готово почитать на лаврах. Компании есть к чему стремиться, и есть проблемы, которые приходится решать. То есть идет нормальный рабочий процесс... В компании стремятся к тому уровню, который себе в идеале представляют, не равняясь при этом на Америку или Европу, где, поверьте, тоже не все гладко.

Корр.: Сказалось ли на вашей работе введение утилизационного сбора?

Жанат Сабдалинов: Мы регулярно платим все налоги и сборы, в том числе и утилизационный. Его введение не сказало на бизнесе критично. Другое дело, что пока не совсем понятно, каким образом будет осуществляться сама утилизация. Однако у нас есть понимание, что вопросы экологии требуют денег, их надо откуда-то брать. И есть структуры, которые за решение данной проблематики ответственны. Им, наверное, виднее, каким путем идти. Мы лишь стараемся следовать в русле неуклонного исполнения возложенных на нас обязательств. Мы слышали, что перерабатывающее предприятие вроде бы строится в Алматинской области.

В любом случае, с чего-то нужно начинать. Вспомните те времена, когда алматинцы жаловались на плохие дороги.



На улице Толе би автолюбители колеса отрывали - решили ведь эту проблему. Или со стоп-линиями на светофорах — ведь привыкли мы их не пересекать. Ремни безопасности тоже поначалу кого-то душили, кому-то одежду пачкали, а теперь даже обсуждать этот вопрос в голову не приходит. Думаем, и с утилизацией все наладится.

Корр.: Сейчас все большее распространение получают пункты экспресс-замены масел, где применяются вакуумное оборудование, специальные приемы и инструменты. Актуален ли для вашей сети ПЗМ вопрос сокращения времени на процедуру замены масла?

Болат Амансугуров: Конечно, время на реализацию услуги в нашем бизнесе имеет критичное значение. И оборудование у нас применяется разное — от простейших экстракторов до агрегатов, которые подключаются к АКПП, производят фильтрацию, под определенным давлением отбирают и подают масло. Вместе с новыми технологиями в автомобилестроении обновляются и технологии обслуживания транспортных средств. В машинах после 1991 года выпуска уже необходимо не просто сливать масло, а именно откачивать его, только так можно осушить картер двигателя.

Так как мы работаем по регламентным рекомендациям, нам приходится тщательно следить за номенклатурой продукции, артикульными номерами и допусками автопроизводителей. Мы же не можем, как некоторые автолюбители, ориентироваться при замене, скажем, только на цвет антифриза, который ничего в техническом смысле не говорит.

Корр.: С какими заблуждениями автолюбителей вам чаще всего приходится сталкиваться?

Болат Амансугуров: Бывает так, что к нам приезжает клиент и говорит: «Мне нужно масло 10W40». Наш продавец или оператор выясняет, что у него Toyota, например, 1995 года. Клиент говорит, что она, мол, старенькая, ей и такое масло сойдет. Возникает следующий вопрос: а бензин он в нее 80-й льет? Или наоборот — Toyota 2003 года с VТ-i. Ее владелец думает: залью 10W40, машина ведь не старая — справится, а я сэкономлю. Но муфта системы VТ-i, которая выходит из строя при масляном голодании, стоит довольно дорого. Вот и прикиньте, стоит ли так «экономить». Многие таким же образом убивают коробки-автомат, роботизированные трансмиссии.

У любого двигателя есть соответствующие допуски по смазочным материалам, и самодетальность тут ни к чему. Понимаете, если раньше масляные каналы были с палец толщиной,



то сейчас они стали величиной с игольное ушко, и такой показатель, как вязкость масла, для них очень значим.

Обращали, наверное, внимание на объявления о Porsche Cayenne или Mercedes 221 с проблемным двигателем? Большинство этих машин столкнулось с масляным голоданием, которое, в свою очередь, возникает от несоблюдения спецификаций в обслуживании.

Поэтому, приобретая автомобиль, стоит узнать о его обслуживании как можно больше. Причем информацию лучше черпать из официальных источников, а не на форумах, где многие пребывают в заблуждениях и делятся недостоверной информацией.

Еще одно заблуждение многих клиентов заключается в доверчивости и беспечности. Они полагают, что если на этикетке, например, указан известный бренд, то там непременно

высококачественное масло. К сожалению, на рынке нашей страны до сих пор много контрафакта, и нужно или хорошо разбираться в защитной маркировке продукта, или обращаться в заслуживающие доверия сервисы.

И еще о заблуждениях. Многие полагают, что нет в жизни ничего проще, чем продавать. Но продавать что-либо сейчас стало сложнее, так как информация доступна широкому кругу потребителей по всему миру и о чем угодно. Нам нравится, что наш клиент становится грамотнее, ответственнее, требовательнее. Нас это не пугает, потому что и сами мы идем в том же направлении — стараемся больше узнавать и стремимся к развитию.

Корр.: Благодарю вас за содержательную беседу и желаю компании дальнейших успехов.



## Амеде Гордини: дедушка автомобильного тюнинга

Желание улучшить свою машину, адаптировать ее под собственные пристрастия, посещало уже самых первых автовладельцев. И многие выдающиеся конструкторы как раз начинали с «прокачки» своего первого авто. Но вот чтобы улучшать машины для других, да еще и на регулярной основе, сделав это своим бизнесом, до такого додумались далеко не сразу. Вероятно, первым в истории профессиональным тюнером является Амеде Гордини. За свое умение без сверхзатрат извлекать высокую мощность из любой газонокосилки он был прозван Чародеем.

Вообще-то при рождении будущий Чародей получил имя Амедео, так как родился он 23 июня 1899 года в Италии,

в городе Баццано близ Болоньи. Соответственно, и в его фамилии ударение падало тогда на второй слог.

С самых ранних лет Амедео стремился разобрать какой-нибудь механизм, особенно привлекали его самодвижущиеся экипажи. В 11 лет Гордини сказочно повезло – он познакомился с Альфьери Мазерати, одним из основателей знаменитой ныне компании. Тогда Альфьери еще трудился на фирме Isotta-Fraschini, куда вскоре устроил и своего юного приятеля.

Достигнув призывного возраста, Амедео Гордини попал на фронт Первой мировой, но, к счастью, уцелел. Демобилизовавшись, он вернулся к профессии механика и открыл мастерскую по ремонту и отладке двигателей Hispano-Suiza, в изобилии оставшихся от списанных военных самолетов.

Больших перспектив для себя молодой человек в Италии не видел. А вот Париж казался ему местом, где улицы вымощены золотом, и нужно



только нагнуться, чтобы его собрать. Набравшись решимости и скопив некоторую сумму, Гордини отправился в столицу Франции, надеясь на помощь итальянской диаспоры. В активном поиске нужных знакомств он не заметил, как истратил все деньги. Пришлось наняться на работу.

Квалифицированного механика охотно взяли в мастерскую, чьей специализацией был ремонт итальянских машин. Чуть позже Гордини открывает в Париже собственный гараж.

А в 1928 году состоялась судьбоносная встреча. Махараджа индийского княжества Карупталы, не до конца довольный своим новым спортивным «Фиатом», отдает его для доработки не кому-нибудь, а Гордини. Плюс оставляет ему же на хранение свой Bugatti Type 37. Так Гордини получает первый опыт серьезной перенастройки машины массового выпуска и едва ли не лучший гоночный автомобиль современности для изучения. Позднее именно на «Фиатах» Гордини заработает свою репутацию. Во Франции ему не будет равных в работе с впускным и выпускным трактом, регулировке карбюраторов и подборе передаточных чисел.

В 1929 году Гордини получает французское гражданство и соответствующим образом меняет имя. Теперь он не Амедео, а Амеде, и ударение в фамилии съезжает на последний слог. Примерно в это же время он знакомится с Анри Теодором Пигоцци — еще одним выходцем из Италии, который занялся импортом машин Fiat. Теперь покупатели «Фиатов»



у Пигоцци могли заказать тюнинг от Гордини не выходя из магазина.

Через пять лет Пигоцци созрел для того, чтобы выпускать автомобили самостоятельно. Он приобрел лицензии у Fiat и открыл компанию под названием SIMCA. Денег становится больше, и Гордини задумывается о гоночной команде с собственными болидами. Первый их них, SIMCA-Gordini Type 5, появился в 1937 году. Крохотный 568-кубовый автомобиль тем не менее выиграл Гран-при Марселя. «Пятерке» унаследовали более мощные машины, но вскоре грянула Вторая мировая война, и о гонках пришлось надолго забыть.

В сентябре 1945 года Амеде Гордини стал первым человеком, выигравшим гонку в послевоенной истории. Он взял

приз Робера Бенуа в Булонском лесу. Победа окрылила Гордини, и он стал все дальше отходить от работы с дорожными автомобилями, погружаясь в мир гонок. Пигоцци же, наоборот, стремился закрепить за SIMCA статус массового автопроизводителя и все меньше финансировал гонки. Мастерства Гордини и подобранной им команды инженеров хватило на несколько лет. С относительным успехом Gordini, с 52-го как самостоятельная компания, участвовала и в «Формуле-1». В 53-м Гордини, почти единолично составлявший тогда гоночную славу Франции, был награжден орденом Почетного легиона. В те годы в стране не было более популярного человека, связанного с автомобилями. Гордини даже стал персонажем комиксов. Но

# АВТОТРЕЙД

АВТОСТЕКЛА И АВТОЗАПЧАСТИ ДЛЯ ИНОМАРОК

БОЛЕЕ  
**70000**  
НАИМЕНОВАНИЙ  
АВТОЗАПЧАСТЕЙ  
В НАЛИЧИИ

CAMRY

ОГРОМНЫЙ АССОРТИМЕНТ  
ВЫГОДНЫЕ ЦЕНЫ  
НА ЛЮБЫЕ АВТОМОБИЛИ

Молдинг капота TUG 5490 ₸

Навес TUG 53700 ₸

Замок капота TUG 9780 ₸

Бампер задний TUG 20640 ₸

Бампер передний TUG 18800 ₸

Крыло переднее TUG 13770 ₸

Подкрылок TUG 5910 ₸

Раднатор SAT 20910 ₸

Решетка в бампер TUG 19710 ₸

Фара SAT 38430 ₸

Фильтр воздушный SAT 900 ₸

Фонарь задний SAT 22170 ₸

Фильтр АКПП SAT 3750 ₸

Фильтр салонный SAT 780 ₸

Фильтр топливный SAT 4050 ₸

Колодки задние АНОН 3360 ₸

Колодки задние ADVICS 8640 ₸

Колодки передние АНОН 6310 ₸

Колодки передние ADVICS 9750 ₸

Колодки задние АНОН 3360 ₸

Колодки задние ADVICS 8640 ₸

Колодки передние АНОН 6310 ₸

Колодки передние ADVICS 9750 ₸

Толлеби, 304; CAR CITY, 3 ярус, 21 бутик ☎ 8-727-232-13-16, 8-777-341-44-44

AUTOSTEKLO.KZ AUTORADIATOR.KZ KUZOVKZ.AUTOTRADE.BU



SIMCA-Gordini Type 5 1937 г. в.

SIMCA-Gordini 15S coupe 1950 г. в.



Gordini Type 24S 1953 г. в.



Renault 12 Gordini 1970 г. в.



Renault 8 Gordini 1300 1967 г. в.



Renault 12 Gordini 1970 г. в.



Renault Twingo Gordini 2012 г. в.

при всем этом финансирование со стороны SIMCA продолжало сокращаться, и в 1957 году стало ясно, что дни команды сочтены.

Амеде Гордини тяжело переживал крушение и даже перенес инфаркт. На этом активная жизнь Чародея могла завершиться, но случилось еще одно чудо: в 1958 году он получил приглашение от компании Renault для конверсии в раллийные машины серийных автомобилей. Тогда эти две категории еще различались не настолько сильно, как теперь. Такие задачи, как усиление КПП и подбор правильного ряда, а также настройка карбюратора, не вызывали больших затруднений у мастера. И вот скромный Renault Dauphine выигрывает ралли Монте-Карло.

В последующие годы модификации Gordini были у моделей Renault 8, 12 и 17. Они, как правило, окрашивались в особый оттенок синего цвета с белыми полосами и несли дополнительные световые приборы. Заднемоторная «восьмерка» вообще была отличным гоночным автомобилем. Малый вес, высокая мощность (90–103 силы в «гражданском» исполнении) и управляемость «на грани» стали причиной высочайшей популярности машины среди гонщиков-любителей. Начиная с Renault 8 Gordini у компании «Рено» возникла традиция проведения монокубков, когда все гонщики используют одинаковые машины. Идею подхватили и некоторые другие производители.

В 1966-м Renault ради участия в гонке «24 часа Ле-Мана» объединяет усилия Амеде Гордини и Жана Ределе, основателя фирмы Alpine, строившей свои спорткары на агрегатах «Рено». Двумя годами позже Alpine становится полноценным спортивным отделением Renault, и в середине 70-х, с отходом Гордини от дел, скоростные модификации массовых «Рено» вместо добавочного имени Gordini получают «довесок» Alpine. Наименование Gordini с середины десятилетия сохраняется только в Британии из-за наличия на тамошнем рынке машины Chrysler Alpine – местной версии SIMCA 1307. Вот так Гордини и SIMCA снова вступили в конфликт.

Последней работой Амеде Гордини стали коллекторы и компрессор для раллийной Renault 5 Turbo – одной из легенд начала 80-х. Сам мастер умер 25 мая 1979 года, не успев увидеть триумфа своего последнего детища. В наши дни компания Renault возродила практику называть скоростные модификации своих машин в честь Гордини. ■

# Дмитрий Доронин

*Интеллигентно и качественно:*

- Шоумен на корпоративную вечеринку
- Ведущий на свадьбу и юбилей
- Конферансье на презентацию

**Хороших ведущих много, но лучше сразу звоните Доронину:**

**+7 701 22 4444 8,**

**+7 777 242 53 52**



**СОВРЕМЕННЫЙ ВЕДУЩИЙ С ЧУВСТВОМ ЮМОРА**



## ПРАЗДНИК ДЛЯ АВТОЛЮБИТЕЛЕЙ И ПРОФЕССИОНАЛОВ

С 20 по 23 октября в одном из павильонов КЦДС «Атакент» проходила XIX Казахская международная выставка «Автозапчасти. Автошоу 2016».

Организатор мероприятия международная выставочная компания «Атакент-Экспо» собрал в одном из просторных залов экспозицию из автомобилей, мотоциклов, запасных

частей, автокосметики, лакокрасочных материалов, аксессуаров, автокомпонентов и оборудования для технического обслуживания транспорта. Специалисты сферы автобизнеса

получили возможность продемонстрировать широкому кругу автолюбителей актуальные тенденции автомобилестроения и производства сопутствующих товаров и услуг.

В разделе автозапчастей, автокосметики и автокомпонентов посетители выставки смогли увидеть продукцию около 70 компаний, ознакомиться с перспективными разработками крупнейших зарубежных и отечественных производителей и поставщиков. Представители из Беларуси, Болгарии, Германии, Египта, Индии, КНР, Объединенных Арабских Эмиратов, России, Тайваня, Турции, Франции, Шри-Ланки и Японии, принимая казахстанцев на своих стендах, охотно прислушивались к их запросам и пожеланиям, рассказывали об особенностях применения техники и материалов, образцы которых они привезли в Казахстан.

Автопроизводитель из соседнего Узбекистана компания «УзАвто Азия» познакомила гостей выставки со своей





продукцией под новым брендом Ravon, пришедшим на смену бренду Daewoo. На стенде этой компании в обществе очаровательных девушек красовались как новинки, так и хорошо известные в нашей стране автомобили Ravon Genra, Ravon R2, Ravon Nexia R3.

Любители ретротехники смогли увидеть редкие экземпляры советских и зарубежных автомобилей и мотоциклов, сфотографироваться рядом с ними и даже посидеть за рулем.

В дни проведения выставки состоялись многочисленные семинары, презентации и мастер-классы. Особое внимание гостей и участников привлекли конкурсы с розыгрышем призов. На стенде журналов Pitstop и «Автомастер» три дня с успехом проводилась викторина для знатоков-автолюбителей, а также лотерея с призами и сувенирами от партнеров издания – компаний Phaeton DC, «Собек», DAV, «Автомалар» и «Автотрейд». Ежедневно проводился командный конкурс на звание лучшего механика «Мистер Механик».

Субботний день стал событием для молодежной аудитории выставки – на открытой площадке перед павильонами собрал спортсменов и болельщиков из Алматы, Астаны, Караганды и Бишкека финал соревнований по автозвуку, мультимедиа и тюнингу. Здесь можно было увидеть необычные машины; видеосюжет на больших экранах, установленных на автомобилях, и, конечно, всем телом воспринять невероятное количество децибелов разнообразной музыки. Здесь также проводились конкурсы и викторины. Правда, небольшие коррективы внесла погода – студёный ветер, а затем и дождь, перешедший в снег, несколько приглушили яркие краски и звуки.

Нужно отметить, что в этот раз организаторы выставки сделали все возможное, чтобы мероприятие стало памятным событием для посетителей и участников – неподалеку от павильона была организована просторная бесплатная парковка, в самом зале любой желающий мог перекусить в буфете, да и цена на билет показалась большинству вполне приемлемой и дружелюбной. Благодаря этому на выставке можно было видеть представителей всех возрастов – от мала до велика, некоторые приходили семьями.

Будем ждать встречи в следующем году с надеждой, что экспозиция пополнится новыми участниками и вызовет еще больший интерес алматинцев и гостей города. ■





# СТАЛО ЖЕСТКО – ПОДРЕССОРЬ

Тяжелым полноприводным внедорожникам, не говоря о пикапах и коммерческой технике, никак не обойтись без рессор. Эта немаловажная деталь подвески досталась современным автомобилям в наследство от конных экипажей и карет. Но вы заблуждаетесь, если думаете, что с тех пор рессоры мало изменились...

Начнем с того, что на сегодня ассортимент этих устройств охватывает более 250 моделей автомобилей. Такое количество предложений содержит наиболее полная европейская линейка компании «Lesjöfors».

И ассортимент растет и пополняется. В начале года компания выпустила новый каталог с 13-ю новыми позициями для Ford Transit, Fiat Ducato и Peugeot Boxer.

Рессора имеет

техническую ценность благодаря ее простоте, а значит, и надежности, благодаря способности распределить нагрузку по широкой площади, и благодаря тому, что грузоподъемность транспортного средства можно увеличить, добавляя в конструкцию дополнительные листы. Кроме того, ценится способность этого узла компенсировать не только вертикальные нагрузки, но и горизонтальные – в поворотах и при торможении.

По принципу устройства рессоры можно разделить на традиционные многолистовые и параболические. И если первые, состоящие из

стальных листов, помещенных друг на друга и изогнутых в дугу, в подробном представлении не нуждаются, то сказать несколько слов о вторых просто необходимо.

Параболические рессоры нередко состоят из одного листа пружинной стали, загнутого петлями с обоих концов. Они уступают многолистовым в грузоподъемности, но все же, благодаря особой форме, могут выдерживать достаточно высокие нагрузки. Эту способность параболические рессоры приобретают благодаря способу изготовления методом горячего проката и закаливания.

Такой тип рессор за счет простоты конструкции дешевле в производстве и надежнее. Он компактнее, обеспечивает автомобилю значительную экономию



веса, а потому и становится все популярнее. Кроме того, с появлением параболических рессор уходят в прошлое различные втулки, реактивные штанги, рычаги. Автомобиль, оснащенный параболическими рессорами, лучше ведет себя в поворотах, при разгоне и торможении. Рессоры располагаются снизу, а значит, не занимают драгоценного пространства кузова.

Но, как и любая техническая конструкция, рессорная подвеска не лишена недостатков. К ним, в первую очередь, можно отнести недолговечность. Под нагрузкой возникает усталость металла и рессоры проседают. А еще они требуют обслуживания – чистки листов и смазки, иначе в движении неизбежно появятся назойливый скрип или раздражающее дребезжание.

Для того чтобы предотвратить неприятные явления, а то и поломку, чистить рессоры необходимо после пробега 10 тыс. км. Узел следует демонтировать и разобрать, очистить наждачной бумагой и промыть керосином. Затем детали нужно покрасить быстросохнущей краской, смазать графито-тавотным составом и собрать конструкцию, добросовестно затянув крепежные U-образные болты, которые еще называют стремянками, чтобы надежно зафиксировать рессоры на мосту и передней оси. При сборке нужно иметь в виду, что рессорные пальцы – деталь достаточно хрупкая и забивать их молотком не стоит.

Водитель, эксплуатирующий транспортное средство на рессорном ходу, должен знать, что смазывать рессорные пальцы и серьги необходимо через каждые 2 дня. Для этого ему пригодится специальный нагнетатель смазки. Завершается процедура введением тавота в специальные ниппели.

Если техника эксплуатируется в тяжелых условиях, опытные водители обматывают рессоры просмоленным толстым шпагатом, а затем еще и зачекеляют узел брезентом, заполненным тавотом.

Многие автолюбители полагают, что сломать рессору нельзя, однако это не так. Поломки случаются. Особенно часто ломаются передние рессоры, так как на них постоянно лежит вес двигателя, да и неровности передней частью

\* Автомобиль, оснащенный параболическими рессорами, лучше ведет себя в поворотах, при разгоне и торможении.

\* Параболические рессоры нередко состоят из одного листа пружинной стали, загнутого петлями с обоих концов.

автомобиля воспринимаются гораздо болезненнее. Однако чаще, конечно, происходят просадки, срывы болтов, разрушаются пальцы. Во всех случаях следует немедленно принимать меры, так как игнорирование проблем перекошенных рам и кузова, дисбаланса руля неизбежно приведет к еще большим неприятностям.

И конечно, вышедшие из эксплуатации рессоры нужно менять только на качественные. Компания «Lesjöfors», например, на свои рессоры дает двухлетнюю гарантию и, кроме того, предлагает универсальную линейку U-образных болтов.

Ознакомиться с продукцией компании и условиями ее приобретения можно на сайте [www.lesjöfors.ru](http://www.lesjöfors.ru).



# КАПЧАГАЙСКАЯ БАХА 2016 — VI ЭТАП ЧРК ПО ТРОФИ-

Капчагайская Баха – очередной этап ЧРК по трофи-рейдам – стал шестым и заключительным этапом в этом году. Гонки проходили 24–25 сентября на побережье Капчагайского водохранилища.



Три десятка экипажей в четырех зачетных категориях собрались, чтобы испытать на прочность и проходимость свои внедорожники. Помимо алматинских любителей помесить грязь приехали также джиперы из Караганды, Тараза и Астаны.

Соревнования проходили в течение двух дней и, соответственно, состояли из двух спецучастков (СУ), один из которых представлял собой GPS-ориентирование, а второй – кольцевую гонку.

На навигационном СУ попадались как раллийные участки, так и трофейные точки, были места, где решающей была скорость, пришлось и в грязи посидеть, были те, где нужно было подумать, как лучше подъехать к точке. Этот спецучасток оказался довольно-таки сложным. Многие после него так и не финишировали – кто застрял, кто поломался, а кто вернулся в лагерь своим ходом, далеко не все уложились в зачетное время. Одна из машин так и осталась ночевать в озере.

Так что до «кольцевой» добрались далеко не все. И для придания



# РЕЙДАМ

зрелищности кольцевой гонке организаторам пришлось объединить в один заезд машины категории TP1 (с размером резины 32 дюйма включительно) и «свободный» (не подпадающие ни под одну из категорий), а в другой – TP2 (с размером колес до 35 дюймов включительно) и TP3 (с неограниченным размером колес).

На «кольцевую», как на самую зрелищную часть соревнований, всегда собирается немало зрителей в предвкушении увидеть настоящую грязевую гонку. Но в этот раз зрелищности, увы, не хватило. На взгляд зрителя трасса казалась простой. Ведь никто не застревал, никто на мостах в грязи не сидел, лебедки не разматывал, лопаты и сантреки не доставал. Вроде и трасса грязевая, но машина хоть и местами с трудом, но все равно идет. Накопив довольно-таки глубокую колею, участники выяснили, что под грязевым болотом твердый грунт. Но многим гонщикам даже понравилось, что трасса получилась скорее динамичной, чем засадной. ■

## ALFA Equip

ОБОРУДОВАНИЕ  
ДЛЯ АВТОСЕРВИСА



Реклама

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



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ  
ХИМЧИСТОК И ПРАЧЕЧНЫХ



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



# DRIFT GAMES

Финальный этап Кубка Казахстана по джимхане Drift Games состоялся 9 октября на площади «Астана» в Алматы. Хотя это была уже не совсем традиционная «фигурка», ведь практически все элементы задания необходимо было выполнить в контролируемом заносе.



Подобный формат соревнований появился еще в конце прошлого года и, как оказалось, пришелся по вкусу любителям дрифта и джимханы. Таким образом, в этом году прошла уже полноценная серия соревнований, состоящая из трех этапов.

Задача на первый взгляд проста — выполнить безошибочно как можно больше элементов, собрав максимальное количество очков и при этом уложиться в отведенную для этого минуту. Ведь иначе все труды будут напрасны — все набранные в заезде очки сгорят. Так что одного мастерского управления автомобилем недостаточно, надо еще и разработать свою эффективную стратегию.

На площадке было расставлено девять элементов различной «стоимости» по баллам в зависимости от степени сложности маневра. А выполнив так называемое «комбо» — прохождение нескольких элементов подряд не прерывая заноса, можно было удвоить свои очки.



Итак, 7 автомобилей в классе PRO 400 (полный привод) и 18 – в классе PRO 200 (монопривод) приняли участие в дрифтовых играх. Среди спортсменов были даже две девушки, а также гости из Кыргызстана.

По результатам соревнований сильнейшим в классе PRO 200 стал Андрей Леонов. Кстати, Андрею

принадлежит и рекорд финального этапа соревнований – он проехал трассу, набрав максимальное количество баллов – 680 и не совершив ни одной ошибки. Следом за ним расположились представители одной команды Ttu Crew Владимир Бахтияров и Антон Шарымов соответственно.

В классе PRO 400 приз за первое

место увез в Бишкек Алексей Веденев, а второе и третье место заняли алматинцы Никита Марченко и Владислав Дорофеев.

Приз «За волю к победе» достался Антону Авдееву (Алматы). А приз за «Лучший отжиг», задымив всю трассу, абсолютно заслуженно получил Александр Бочкарев из Алматы. ■



**СИЛЬНЕЕ. ТОЧНЕЕ. УМНЕЕ.**



Мы достигаем целей быстро и чётко. 40 лет поставляем на конвейер и на вторичный рынок. У нас высочайшие требования к качеству и упаковка с защитой от подделок. Поршни и поршневые кольца, вкладыши и поршни в сборе от NPR – продукция и сервис, которые точно соответствуют целям Вашего бизнеса!

Узнайте больше на [www.npr-europe.com](http://www.npr-europe.com)

Гонка на трассе в Сепанге в этом году «переехала» в завершающую часть чемпионата. Вместо марта-апреля Гран-при состоялся в октябре.

Расклад сил на стартовой решетке не обещал ничего интересного. С первого ряда в гонку ушли пилоты Mercedes, со второго – Red Bull, с третьего – Ferrari. Хэмилтон уверенно сохранил лидерство. А вот борьба позади него оказалась ожесточенной. Прорываясь вперед, в первом повороте Феттель не рассчитал траекторию и столкнулся с Росбергом. Для Себастьяна на этом гонка закончилась. Сломанная подвеска не позволила ему продолжать. Нико же откатился назад и начал свой прорыв.



Позади лидировавшего Хэмилтона ехали два Red Bull. При таком раскладе Льюис мог выйти в лидеры чемпионата. Но судьба распорядилась иначе. На 41-м круге у Хэмилтона загорелся двигатель. Льюис отправился в боксы, а Риккардо и Ферстаппен повели Red Bull к победному дублю. Но что еще важнее для борьбы за титул, к этому моменту Росберг уже успел прорваться на третье место. Таким образом прервалась непрерывная серия из 10 побед Mercedes, преимущество Росберга в личном зачете увеличилось до 23 очков. Что до шансов на титул, то они помимо Росберга и Хэмилтона оставались еще у Риккардо. ■

Долгосрочный прогноз погоды задолго до начала уик-энда обещал непрекращающиеся дожди в Японии, и это настраивало на сумасшедшую гонку.

Но по мере приближения заездов погода оставалась сухой. А дождь если и шел, то только по ночам.

На стартовой решетке впереди вновь

оказались пилоты Mercedes. Лидерство на этот раз захватил Росберг. Хэмилтон же откатился на восьмую строчку. Вторым шел Макс Ферстаппен. За



## ГРАН-ПРИ ЯПОНИИ

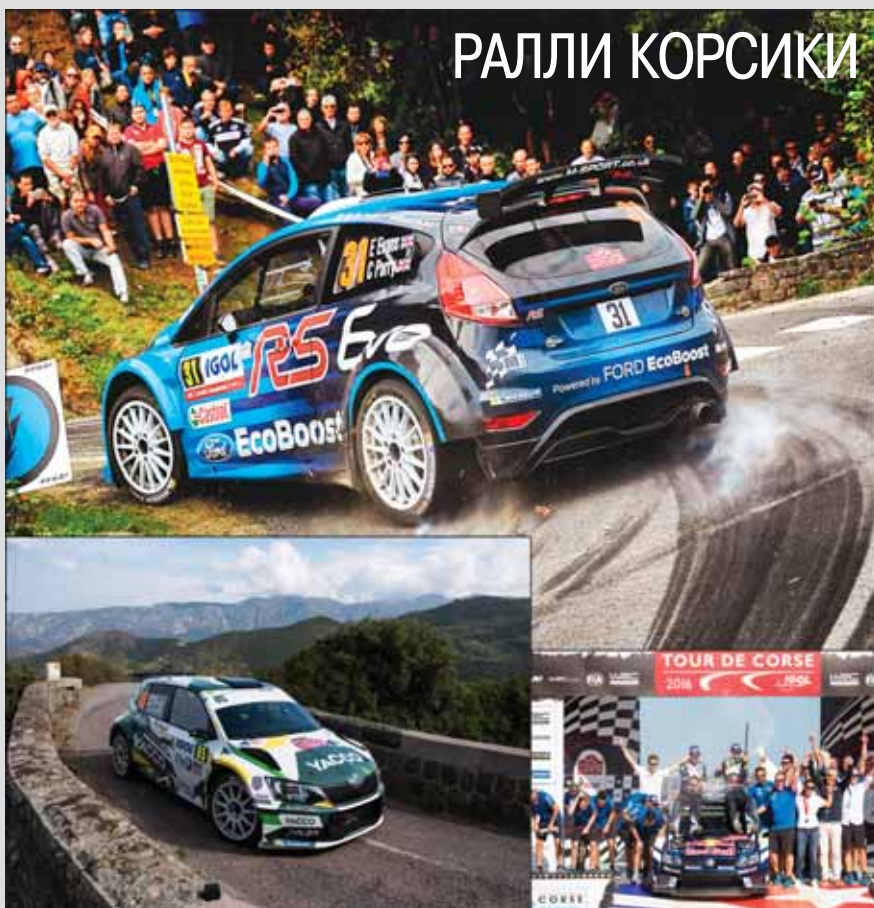


## РАЛЛИ КОРСИКИ

11-м этапом чемпионата мира по ралли 2016 года значилась гонка на Корсике. Лидер чемпионата Себастьян Ожье уже выигрывал домашние этапы, но не тогда, когда они проходили на Корсике. В этот раз француз был решительно настроен исправить ситуацию.

Уже после первого спецучастка он захватил лидерство. На второе и третье места поначалу поднялись Крис Мик и Тьерри Невилль. Но вскоре Мик получил прокол, который стоил ему четверти минуты. Этим тут же воспользовался неудачно начавший гонку Яри-Матти Латвала и поднялся на третье место, преследуя Невилля. Но, как позднее выяснилось, не Тьерри будет основным соперником Латвалы. Пока Яри-Матти был недоволен поведением своей машины, его настиг третий гонщик Volkswagen – Андреас Миккельсон. После пары удачных допов Андреас смог опередить своего напарника и теперь сам возглавил погоню за вторым местом.

Но настичь Тьерри он уже не смог, и такой расклад сил сохранился до самого финиша. Не исправил ситуацию и Power Stage. Итогом гонки стало то, что теперь Ожье опережает ближайшего преследователя в чемпионате уже на 68 очков. И если на ближайшем Ралли Испании он проиграет конкурентам не более 12 очков, то сможет досрочно оформить 4-й чемпионский титул. ■



третье место развернулась нешуточная борьба. После старта его занимал Перес. Но вскоре его настиг Феттель. Себастьян квалифицировался четвертым, но стартовал шестым из-за штрафа, наложенного на него после столкновения с Росбергом в Малайзии. Феттель достаточно легко расправился с Пересом и начал преследование Ферстаппена. Тем временем из конца первой десятки прорывался Хэмилтон. Поочередно он расправился с Райкконеном и Риккардо, а затем и с Пересом. А на пит-стопе смог опередить Феттеля. За пару кругов до финиша он даже догнал Ферстаппена, но атака не удалась, и Хэмилтон финишировал только третьим.

Росберг увеличил свое преимущество до 33 очков. Mercedes в третий раз выиграли Кубок Конструкторов. А шансы на титул остались только у Росберга и Хэмилтона. ■

# СОБЕК

Мы гарантируем **КАЧЕСТВО!!!**  
[www.sobek.kz](http://www.sobek.kz)

## Оборудование для автомоек

**Моющие средства для мойки кузова и салона**

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

## Ответы на сканворд, опубликованный в Pitstop № 9-2016

К		Ц		А		А		П
О		Е		П	Е	Н	Н	И
С	А	Л	К	И		Г		К
О		И		С	Х	Е	М	А
Й	Е	Н	А			Л	Я	П
	Х	А	Р	О	Н			
	И		И		И	Т	О	Г
О	Д	Е	Я	Н	И	Е		Е
	С			Е		Х	О	Р
О	Т	Л	И	В		Н		Д
	В	И	З	А	Ж	И	С	Т
Р	О	М	Б		Э	К	О	
		Б	А	Л	К	А	Н	Ы

Дерево с душистыми цветками								
Рубашка		Лодочный трос	Короткая причёска		Вытянутый холм		Предводитель осады Трои	
					Соцветие злака		Вереница повозок	
	Кузнечный инструмент		Страна пирамид					
				Старинный русский город	Неисправность	Японская школа живописи		Большие весы
	Фальц		Соляной раствор					
				Большой склад				
	Ручной "вентилятор"						Ненастье с громом и молнией	
	Автобусный билет	Глазной зуб		Город во Франции				
					Индийское учение	Профессия Хоттабыча		Российская академия наук
	Звериная "улыбка"		Истощение всех сил					
					Фильм "Цыганка ..."			
	Боковая пристройка		Оружие чекиста					

Когда мужчина видит красивую женщину, он глупеет.  
Когда мужчина видит красивый автомобиль, он перестает думать о красивой женщине.

- Можно задать тебе один вопрос?
- Можно, и ты его только что задал.
- Блин, а можно два?
- Это был твой второй вопрос...

- Папа, одолжи нам с девушкой автомобиль на вечер.
- Бери, но там нет бензина.
- А нам и не надо.

Я все никак не могу понять, как это голубям удается обгадить белую машину черным, а черную – белым.

Истинно вам говорю: тот, кто придумает систему, при которой автомобиль будет отряхиваться, как собака, перед заездом в гараж, обессмертит имя свое в веках!

Дальнобойщик, регулярно перевозящий водку, отличается от своих коллег железными нервами и очень грустными глазами.

- Шрамы украшают мужчину...
- Вы предлагаете подраться?
- Нет, я предлагаю побриться.

- Хватит! Хватит! - кричала блондинка в маршрутке, забыв слово "остановите".

Утверждение "Мне не в чем ходить" обычно заканчивается вопросом: "Ты меня любишь?"

- Жена - мужу:
- Дорогой, посмотри, я припарковала машину не слишком далеко от обочины?
  - От правой или от левой?

## ЮМОР

- Что сказал отец, когда узнал, что ты разбил его автомобиль?
- Ругательства опустить?
- Разумеется.
- Ни слова.

Скоро создатели "Википедии" соберут всю информацию о человечестве и улетят обратно...

- Жена - мужу:
- Купи мне машину, поедем по миру, посмотрим свет.
  - Этот или тот?

Журнал Pitstop можно приобрести в сети киосков и точек реализации компаний: МирПресс, «Хорошие новости плюс» и у 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-й этаж)
- пр. Алтынсарина, д. 26/69
- ул. Чайковского, д. 22 оф. 107
- ул. Станкевича, 2е/2

ул. Толе би (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 - пр. Суюнбая, 38А
- RENAULT CENTER - 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. Жарокова
- БАВАРИЯ - пр. Аль-Фараби, 107/1 уг. ул. Жарокова.

**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](http://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

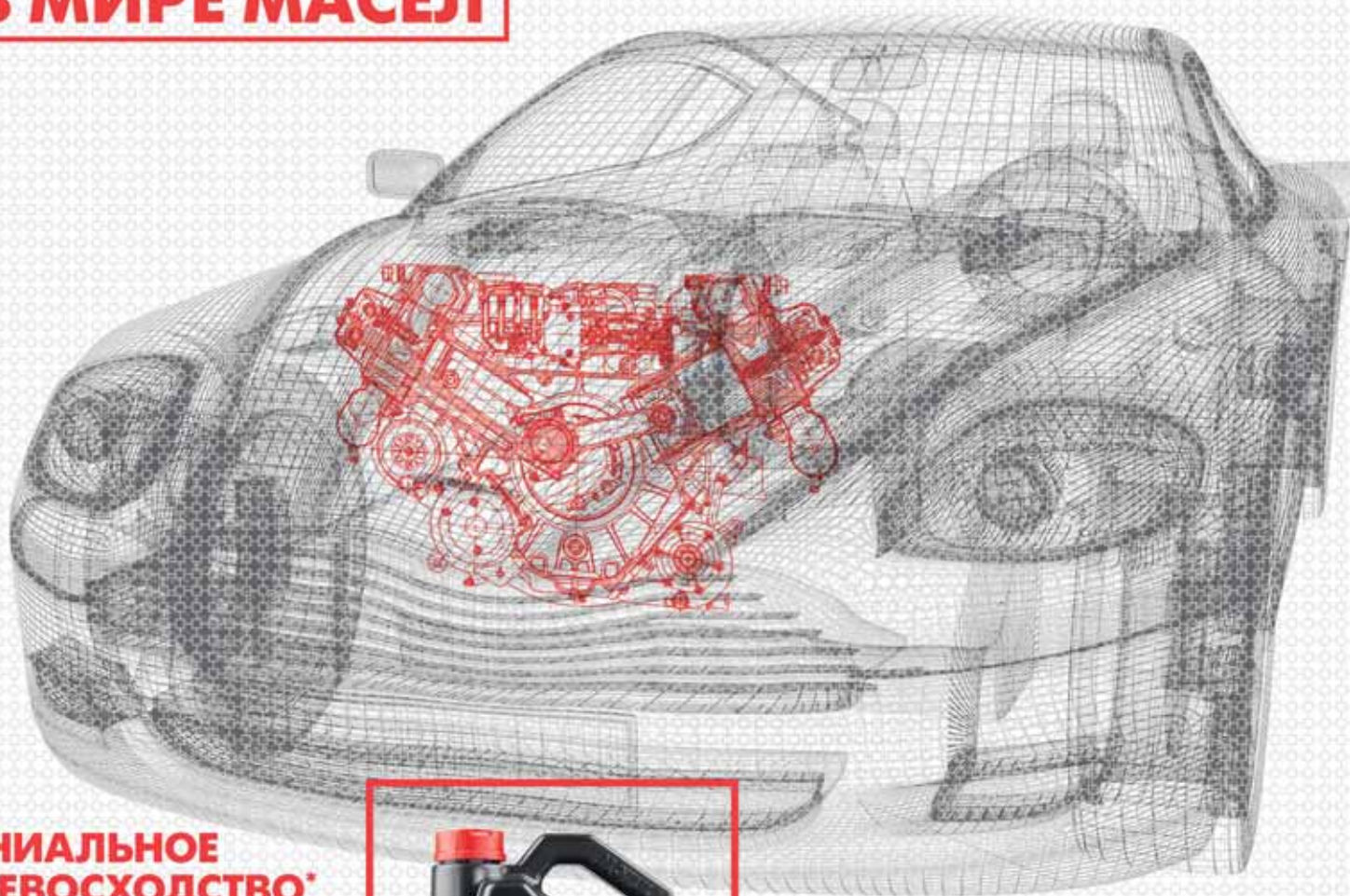
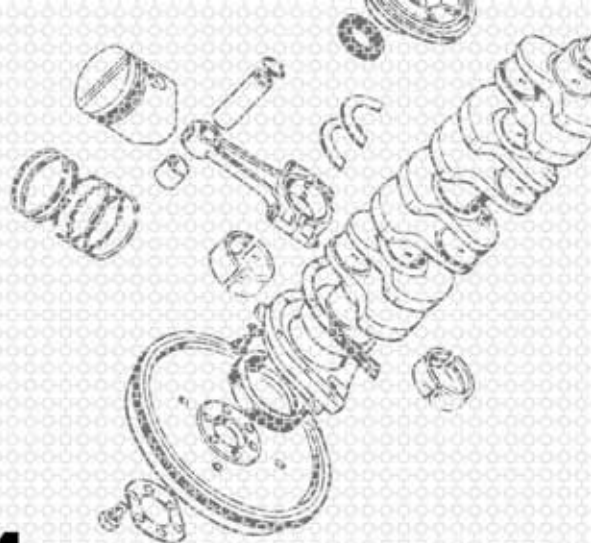
# MOTUL

## 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](http://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.