



Остановись, мгновенье

Как устроена система «стоп-старт»

с.6



«Никаких компромиссов»

Президент Mazda Motor Europe Джеймс Мюр раскрыл секреты успеха компании в России

с.3



Страна контрастов

Приключения CX-9 в Узбекистане

с.7

Водородная бомба

Новая Mazda на дорогах Норвегии

с.6

Тайный покупатель

Предложение от официальных дилеров

с.4

Не ждите ответа

Переписка Mazdalife с читателями

с.5

Затаившийся хищник

Встречайте: новая Mazda3

Новая Mazda3 – самый ожидаемый автомобиль года. MazdaLife спешит поделиться самыми достоверными сведениями о долгожданной новинке.

«Дизайн автомобиля стал более экспрессивным, сохранив при этом свои оригинальные черты», - отмечает главный дизайнер машины Кунихико Курису. «Мы сосредоточили наши усилия на достижении высокого уровня свойств, определяющих удовольствие от вождения, - того параметра, который может быть непосредственно оценен самим водителем, - добавляет менеджер программы новой Mazda3 Юшюки Маэда. - Мы стремились создать динамичный автомобиль, характер

которого совпадал бы с намерениями водителя, вызывая чувство гордости и одновременно обеспечивая превосходные экологические показатели и характеристики безопасности. Для того чтобы добиться превосходных оценок, мы работали над усовершенствованием всего комплекса ездовых качеств автомобиля».

Машина – ответ Mazda на вкусы самых разных потребителей. Она удивительно чутко держит баланс между революционностью и эволюционностью в развитии модели, которая является флагманом в производимой компанией линейке автомобилей. Новая Mazda3 даст будущим владельцам набор самых востребован-

ных характеристик: отменное качество изготовления, индивидуальность, стиль, мощь и динамику, сбалансированность конструкции.

Новая версия создана на прочном фундаменте: за пять лет с момента начала продаж, Mazda3 первого поколения завоевала 90 крупных наград, присуждаемых экспертными группами. Совокупные продажи автомобилей этой модели в мире достигли 1,8 миллиона. Благодаря этому, каждый третий продаваемый Mazda автомобиль - Mazda3. Даже в конце своей жизни на конвейере Mazda3 первого поколения продолжает получать положительные отзывы - один из ведущих потребительских журналов недавно



Лоренс ван ден Акер, главный дизайнер Mazda

«Футро-дизайн»

Нашу команду дизайнеров я считаю похожей на футбольную команду. Для результативной игры нужны нападающие, и это - наша американская студия - дерзкая и быстрая. В центре поля у нас играет европейская студия - с их взвешенными оценками ситуации, но и с неожиданными решениями. А тыл защищают японские дизайнеры - с их богатыми культурными традициями, философским отношением к красоте и стремлением к совершенству. Слаженность помогает нам добиваться побед команде Mazda!



Кунихико Курису
Главный дизайнер Mazda3

дисплей высоко расположен в центральной части передней панели и выдаёт информацию о работе навигационной системы, аудиосистемы и маршрутного компьютера.

После посадки в автомобиль левое сиденье автоматически займёт положение, предварительно запрограммированное в памяти системы. В память можно занести положения сиденья для трёх различных водителей. Распознавание водителя осуществляется по коду ключа-передатчика.

В зависимости от выбранной комплектации на автомобиль может быть установлена пяти- или шестиступенчатая механическая коробка передач или пятиступенчатая автоматическая коробка «Sport» с электронным управлением. Автоматическая коробка передач «Sport» предлагает для любителей режим ручного переключения при сохранении удобства и комфорта традиционной автоматической коробки.



Большая панель приборов и центральный блок переключателей расположены так, чтобы обеспечить надёжную связь водителя с приборами и органами управления. Интерьер Mazda3 разработан на базе интерфейса «человек-машина» (HMI, Human Machine Interface).

Вся информация, необходимая водителю, сконцентрирована в одной зоне, что позволяет водителю не отвлекаться от дороги. Многофункциональный

назвал этот автомобиль в числе наиболее надёжных компактных седанов в его сегменте.

Задачей главного дизайнера проекта Mazda3 Кунихико Курису заключалась в том, чтобы, сохраняя существующий облик Mazda3, дополнить дизайн кузова более сильными и смелыми штрихами. В результате автомобиль получил детально проработанную переднюю часть, которая объединяет нижний воздухозаборник и более выразительную и хорошо узнаваемую пятиугольную решетку радиатора, утонченный клинообразный профиль и плавные боковые обводы кузова. Все это делает Mazda3 похожей на затаившегося перед прыжком хищника.

Салон новой Mazda3 выглядит по-спортивному просто, и в то же время утонченно. Передняя панель стремительно изогнулась от центра салона к его краям.



«Никаких компромиссов»

Президент Mazda Motor Europe Джеймс Мюр рассказал о работе компании в России

Джеймс Мюр, глава европейского офиса Mazda, рассказал MazdaLife о стратегии компании в России.

В: Что для Mazda российский рынок?

О: В абсолютном измерении Россия – наш самый большой, самый зарабатывающий рынок в Европе. И страна, где бренд занимает самые сильные позиции, и мы продолжаем инвестировать сюда средства. Выделяем больше ресурсов. Сейчас мы реформативали основную группу, которая называется теперь «Большая тройка»: Россия, Германия, Великобритания. Это прослеживается во всех аспектах бизнеса: PR, маркетинг, автосервис. И мы Россию выставляем как пример для других рынков, чтобы учились работать как у вас.

В: Почему этот успех стал возможен?

О: Я думаю, сработали два фактора, которые взаимно связаны. Первое: когда мы приступили к работе в России, бренд уже был хорошо известен потребителями и занимал очень

сильные позиции. До 2000 года много наших машин было на вторичном рынке. Россияне очень любят японские автомобили, и наш бренд заслужил к тому времени положительное реноме. Но вторая важная составляющая – команда. У нас в России работает очень сильная команда, у которой был сильный бизнес план. Если они что-то обещают – они делают. И еще один момент: по нашим исследованиям, россияне очень много читают прессу, в том числе и европейскую, в сравнении с другими странами. А у нас очень высокая репутация в прессе. Вот это все, мне кажется, и послужило толчком к нашему успеху.

В: Какой стратегии вы стараетесь придерживаться, развивая бизнес в России?

О: Мы никогда не делали скачков. Движение идет постепенно. Мы строим дом из кирпичей, а не из дерева или соломы. Я вижу, что многие компании в России растут слишком быстро, от нуля до невероятных масштабов. А для того, чтобы так развиваться, приходится чем-то



жертвовать. У нас, например, процесс выбора дилера может занимать год. Лучше не иметь ничего, чем иметь что-то плохое. Никаких компромиссов –

это очень простое правило. Как говорил Черчилль, меня легко удовлетворить самым лучшим.

В: Тяжело быть начальником?

О: Вы, наверное, знаете, что власть развращает, а абсолютная власть развращает абсолютно. Надо уметь смотреть на себя в зеркало. Люди могут говорить, что ты великопен и велик. Кто-то начинает верить. Это искушение. Вера в это величие дает возможность быть лидером очень амбициозным личностям. Чем выше забираешься – тем больше падать. Большой пост – большая ответственность. Иногда люди забывают о том, что их решения имеют последствия. Я читал исследование одного гарвардского профессора. Он попытался выяснить, какое количество правильных и неправильных решений принимают в успешных и неуспешных компаниях. Разница оказалась невероятно маленькой. В успешных компаниях правильными считают 52 процента решений, а в неуспешных – 48. Именно поэтому важно следовать стратегии – чтобы все правильные решения вели к успеху.



Россия – самый динамичный рынок Европы

В 2008 году в нашей стране была куплено 73 тысячи новых автомобилей Mazda

Mazda Motor Europe реализовала в 2008 году 342 800 автомобилей, что на 9,3 процента больше по сравнению с результатами 2007 года. Это самый высокий показатель годового объема продаж в истории компании. Доля Mazda в сегменте легковых автомобилей выросла на 0,2 процента и достигла 1,9 процентов.

Успешные результаты первых десяти месяцев 2008 года в 20 европейских странах способствовали укреплению позиций Mazda. В 6 странах был установлен абсолютный рекорд продаж. Россия возглавила этот список, установив абсолютный рекорд годового объема продаж на уровне 73 700 автомобилей, что на 47 процентов превышает аналогичный показатель 2007 года.

Самой популярной в России оказалась Mazda3: было продано 39144 автомобиля этой модели. На втором месте – Mazda6 (17569). Замыкает тройку лидеров Mazda CX-7 с результатом 8896.

Филипп Уоринг, главный управляющий по маркетингу и продажам Mazda Motor Europe, доволен результатами, показанными компанией: «Профессиональная работа наших дилеров и обновленная линейка автомобилей Mazda помогли нам добиться рекордных продаж. Опираясь на наши достижения в 2008 году, мы с оптимизмом вступаем в 2009 год».



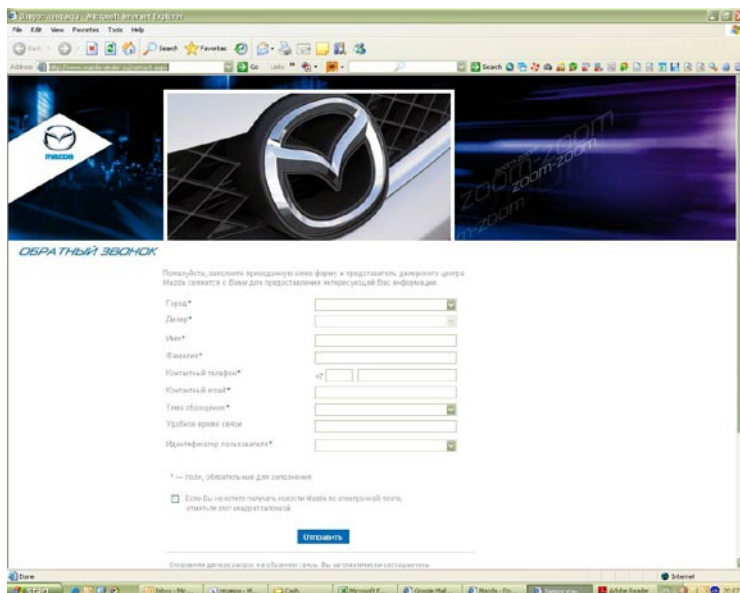
Ответное чувство

С 15 января 2009 года Mazda позвонит вам сама

Mazda Motor RUS запустила уникальный для автомобильной отрасли проект «Обратный звонок». На сайте www.mazda.ru размещена регистрационная форма. Через эту форму потенциальный или существующий клиент, оставив свои данные, может попросить выбранного им официального дилера связаться с ним по любому вопросу. Далее заявка направляется по электронной почте в дилерский центр. В течение 24 часов

квалифицированный специалист дилера связывается с клиентом по телефону или по электронной почте для того, чтобы ответить на все интересующие вопросы относительно приобретения новых автомобилей Mazda, их ремонта и сервиса, наличия и условий приобретения запасных частей, особенностей эксплуатации автомобилей Mazda, гарантийного обслуживания и любые другие вопросы.

За первые 10 дней работы данного проекта, дилеры Mazda, в среднем, раз в час получали заявки от клиентов. Результатом первых десяти дней работы проекта являются более 200 ответов на вопросы клиентов. «С взрослением российского автомобильного рынка все большее значение приобретает удовлетворенность клиентов. Одновременно мы наблюдаем развитие электронных средств коммуникации. Благодаря нашему проекту, клиент не тратит время на поиск квалифицированного сотрудника и получает быстрый и компетентный ответ», - ответил Андрей Глазков, директор по маркетингу Mazda Motor RUS.



Продукты, разработанные специально для вас и представленные дилерским центром Mazda являются с Вами для предоставления информации. Эта информация

Имя*
 Фамилия*
 Контактный телефон*
 Контактный email*
 Тел. мобильного*
 Удобное время связи*
 Идентификатор пользователя*

Если Вы не хотите получать новости Mazda по электронной почте, отключите этот флажок галочки

Тайный покупатель

Автопойнт

Компания предлагает специальные цены на автомобили Mazda, имеющиеся в наличии. Подробности – по телефону у консультантов.

www.avtpoint-mazda.ru

Новое расписание

Автоленд-Юг

У «Автоленд-Юг» в Екатеринбурге – новый график работы. С ноября 2008 года автосалон Mazda и сервисный центр компании работают с понедельника по воскресенье с 8 утра до 9 вечера.

mazda.autoland.ru

ТО, что надо

Независимость

В продолжение новогодних сюрпризов, в дилерском центре Mazda компании «Независимость» есть возможность воспользоваться специальным предложением – получить скидку до 50 процентов на сопутствующие работы при прохождении любого планового технического осмотра. В список вошли проведение схода-развала, промывка инжекторов, замена свечей, фильтров салона и колодок.

www.mazdacenter.ru

Для тех, кому за три

Евросиб

Компания предлагает новые условия сервисного обслуживания для владельцев автомобилей Mazda старше 3 лет. Стоимость услуг по СТО снижена на 15 процентов, а запасных частей – на 10. Предложение действительно при наличии свидетельства о регистрации и при приобретении запчастей дороже 200 рублей.

www.mazdaspb.ru



Вспышка света

Mazda KAAN победила в конкурсе дизайна

Мazda стала победителем конкурса дизайна на Motor Sports 2025, который проводился в рамках Международного автомобильного салона в Лос-Анджелесе. В конкурсе приняли участие 9 калифорнийских дизайн-студий. Каждая представила свое видение спортивного автомобиля через 17 лет, с учетом экологических требований калифорнийского законодательства. В нем победил концепт Mazda KAAN, созданный командой дизайнеров из

северо-американского подразделения Mazda.

Жюри конкурса присудило победу концепту Mazda за интеграцию инновационных технологий в дизайн и уникальный стиль. Mazda KAAN – это гоночный электромобиль с запатентованной электронной системой контроля давления в шинах, которая позволяет развивать скорость до 400 км/ч. Концепт характеризуется нулевым выбросом вредных веществ в атмосферу. Поверхности его кузова выполнены

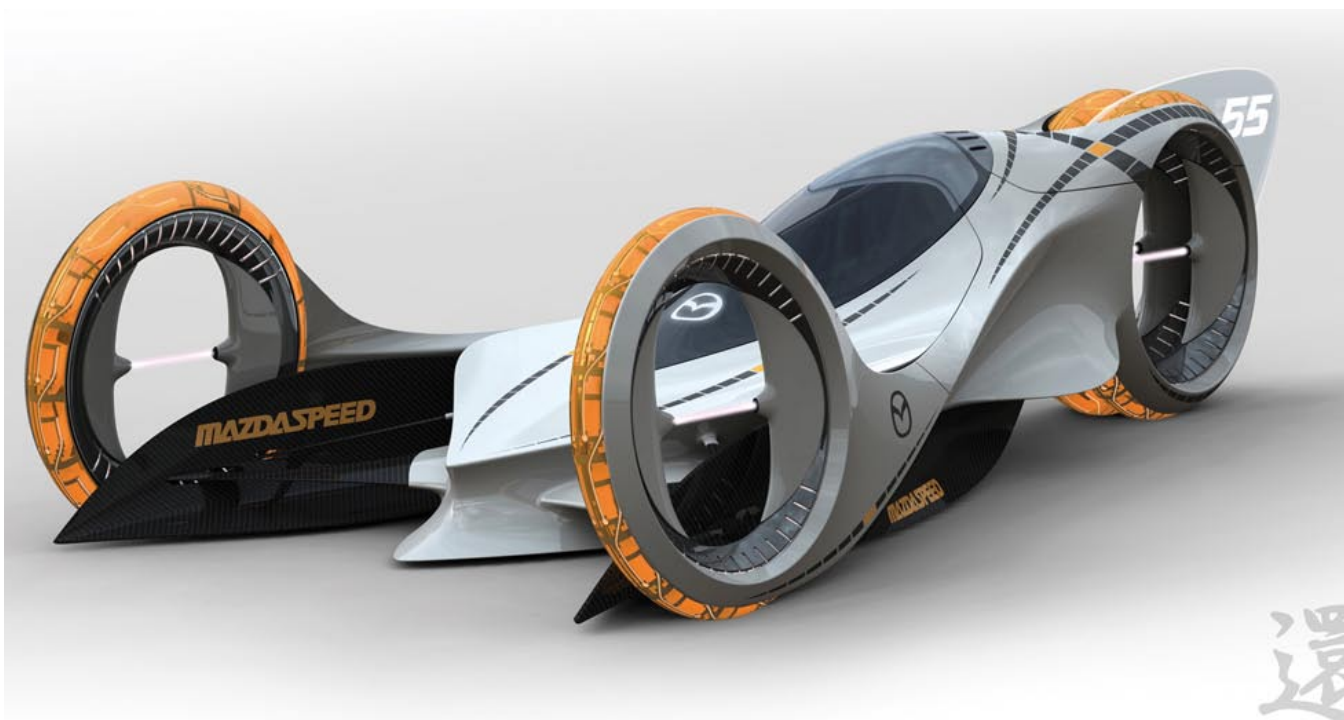


из токопроводящего полимера, который питает энергией электромобили. Лейтмотивом в дизайне экстерьера стали электрические поля и природные явления (например, вспышка молнии). Автомобиль отличается особым дизайном колесных арок, а место водителя имеет форму капсулы, которая усиливает ощущение безопасного пространства.

В копилке наград дизайнеров Mazda уже имеются такие престижные награды, как Гран-при 23-го Международного автомобильного фестиваля в Париже 2008 года, приз за “Самый красивый концептуальный автомобиль 2006” (Mazda Senku) и приз Луи Вюиттона за “Классический концептуальный автомобиль 2007” (Mazda Ryuga).



В центре – Лоренс ван ден Акер (главный дизайнер Mazda) и Питер Бертвисл, глава европейского дизайн-центра Mazda



Минус 9 процентов

Как система «Стоп-старт» и непосредственный впрыск бензина снижают расход топлива

Мazda сможет предложить своим клиентам превосходную экологичность и безопасность, а также удовольствие за рулем, благодаря вступлению в действие плана «Разумный Zoom-Zoom». Технологической вехой для компании станет внедрение в 2009 году в серийное производство системы «Стоп-старт» (SISS - The Smart Idle Stop System) для бензиновых двигателей.

Компания Mazda является единственным в мире производителем, применяющим для перезапуска двигателя непосредственный впрыск топлива в цилиндры и его последующее воспламенение, что позволяет сделать повторный запуск двигателя более быстрым, тихим и к тому же дает возможность экономить топливо. Система демонстрирует возможности компании Mazda в вопросах исследования и разработки альтернативных технологий сохранения окружающей среды. Она сначала появится в Японии и Европе, а в будущем она будет предлагаться на всех мировых рынках.

Водители часто не глушат двигатели, стоя на светофоре или в пробке. Если двигатель, вместо того, чтобы работать холостую, остановлен, это позволяет снизить расход топлива на 9 процентов (по европейскому смешанному циклу). Система «Стоп-старт» экономит топливо, заглушая двигатель во

время остановок и вновь запускающая его, когда водителю необходимо продолжить движение.

Традиционная система перезапуска двигателя использует для возобновления его работы электромотор. В системе «Стоп-старт», разработанной Mazda, запуск двигателя осуществляется путем поджига топлива, впрыснутого непосредственно в цилиндр остановленного двигателя, что обеспечивает движение поршня вниз и запуск двигателя. Эта система не только экономит топливо, но и перезапускает двигатель быстрее и тише, чем традиционные системы «Стоп-старт».

С целью достижения наилучшего баланса между экономией топлива и временем запуска двигателя Mazda решила применить новый метод перезапуска двигателя – с использованием электромотора только на первой стадии. Электрический стартер применяется лишь как дополнительный источник энергии, основным же остается сгорание топлива.

После интенсивных испытаний было принято решение дополнить систему вспомогательным подключением электростартера для достижения максимальной экономии топлива. Это обусловлено несколькими причинами. Для двигателя без вспомогательного подключения электростартера необходимо не только контролировать положение поршней при его остановке, но и полностью

удалять несгоревшую рабочую смесь из камер сгорания. Для этого требуется на очень короткое время вновь запустить двигатель, что требует пусть и малого, но расхода топлива. Это потенциально негативно сказывается на общей экономии топлива.

Система «Стоп-старт» использует энергию расширяющихся в цилиндре газов с самого начала процесса перезапуска двигателя, поэтому она может быть установлена только на двигатель с непосредственным впрыском топлива. В настоящий момент в линейке силовых агрегатов Mazda имеется – 2,0-литровый бензиновый двигатель с непосредственным впрыском топлива, который устанавливается на автомобили для японского рынка.

Именно на этом двигателе и будет устанавливаться система «Стоп-старт». Для двигателя, перезапускаемого вышеописанным способом, необходимо, чтобы поршни, в цилиндрах которых происходит такт сжатия и такт расширения, были остановлены в правильном положении для создания правильного баланса воздушных объемов. В связи с этим система «Стоп-старт» точно отслеживает положение поршней во время остановки двигателя.

При повторном пуске идентифицируются цилиндры, в которых происходит такт расширения, и в них осуществляется воспламенение рабочей смеси при том положении поршней, которое они занимали при остановке двигателя. В традиционных системах идентификация цилиндров происходит немного позже того момента, когда начинает проворачиваться коленчатый вал, а система «Стоп-старт» может выбрать нужный цилиндр до того, как двигатель начнет перезапускаться, поскольку отслеживает положение поршней, когда двигатель еще остановлен. Это дает возможность двигателю быстрее набрать обороты холостого хода. Время перезапуска при этом примерно в два раза меньше, чем у традиционных систем, и занимает всего 0,35 с (на автомобиле с автоматической коробкой передач).

MAZDA ОТВЕТИТ

Вы можете прислать нам любой вопрос, касающийся Mazda, ее дилеров, обслуживания автомобилей, а мы постараемся в самые сжатые сроки (но не чаще одного раза в месяц) получить на них ответы из самых первых уст. Почтовый ящик работает по адресу

AskMazda@gmail.com

Здравствуйте! Подскажите, а почему не рассматривается вариант установки на CX-7 вариатора? Мне, как владельцу данной машины кажется, что с вариатором она была бы более выразительной и комфортной.

С уважением,
Альберт Николаевич.



Вопрос выбора трансмиссии – сугубо технический, и очевидно, что, чем тяжелее автомобиль и мощнее двигатель, тем сложнее передавать крутящий момент с помощью вариатора. Наша Mazda CX-7 относится именно к таким автомобилям, поэтому технически более целесообразным было использование традиционной 6-ступенчатой автоматической трансмиссии, которая позволяет оптимальным образом распорядиться крутящим моментом двигателя.



Солнечная энергия

В Европе появился уникальный автомобиль – Mazda RX-8 Hydrogen RE



У Mazda - новый европейский проект. На этот раз речь идет об автомобиле необычном даже для Mazda - RX-8 Hydrogen RE. Он оснащен уникальным водородным роторно-поршневым двигателем.

Машина создана специально для участия в проекте «Водородные дороги Норвегии» (HyNor), цель которого создание транспортной системы с использованием чистой энергии на основе водородного топлива. Проверка RX-8 Hydrogen RE на дорогах

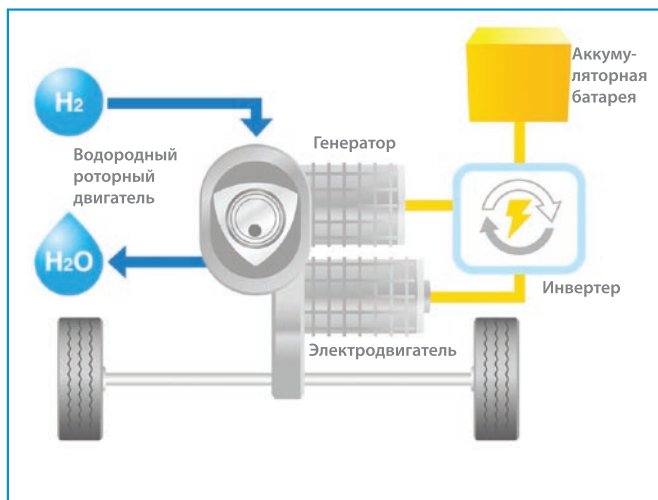
Норвегии является первым этапом поставки в общей сложности 30 автомобилей Mazda в лизинг для проекта HyNor. Водородный автомобиль Mazda с роторно-поршневым двигателем впервые запущен в эксплуатацию на дорогах общего пользования за пределами Японии.

Mazda RX-8 Hydrogen RE – детище программы «Разумный Zoom-Zoom», направленной на развитие экологически безвредных технологий и безопасности автомобиля. Mazda – первый в мире автомобильный произво-

дитель, начавший серийное производство роторно-поршневого двигателя RENESIS. Благодаря его уникальной конструкции, он лучше приспособлен для работы на водородном топливе, чем поршневой двигатель.

Автомобиль Mazda RX-8 Hydrogen RE работает на двух видах топлива и позволяет водителю переходить от использования бензина, где это необходимо, к водороду, где он доступен. Таким образом, это идеальный автомобиль для эксплуатации уже сейчас в тех районах Европы, где существует сеть водородных заправочных станций. В процессе демонстрации этот автомобиль будет представлен потенциальным клиентам, заинтересованным в лизинге водородных автомобилей для проведения мероприятий, в том числе по охране окружающей среды.

«Участие в проекте HyNor выведет нас на новый уровень развития», - заявил Акихиро Кашиваги, руководитель программы разработки автомобилей на водородном топливе. – «Мы с удовольствием примем участие в этом проекте. Полученные данные и опыт будут использованы для новых разработок водородных автомобилей».



MAZDA ОТВЕТИТ

Здравствуйте! Скажите, пожалуйста, почему до сих пор нет ни одного официального дилера в Центрально-Чернозёмном регионе (Воронеж, Белгород, Липецк, Курск)? Мне нравится Mazda6, я ездил на тест-драйв в Москву, всё хорошо, всё замечательно, но перспектива кататься на ТО один-два раза в год в столицу (800 км) или Ростов (500 км) просто убивает! А, не дай Бог, авария или какая-нибудь поломка... Отсюда вытекает второй вопрос: можно ли ожидать открытия в ближайшие год-полтора официального дилерского центра Mazda в Воронеже, других областных центрах ЦЧР?

С уважением, Клименко
Олег Анатольевич, Воронежская область.

С радостью приглашаем вас посетить новый дилерский центр Mazda в Воронеже, который расположен по адресу: г. Воронеж, ул. Изыскателей, 39. Также сообщаем вам, что до конца 2008 года начнет функционировать новый дилерский центр Mazda в Липецке.

Здравствуйте уважаемые! Все больше становится на улицах наших городов автомобилей Mazda, но, к сожалению, официальные дилеры с их сервисными центрами зачастую находятся не так близко. В связи с этим у меня к вам вопрос - в одном из журналов вы писали об открытии авторизованных центров в крупных районных центрах, где можно будет пройти техническое обслуживание, планируется ли открытие такого центра в городе Нижневартовск Тюменской области, или есть планы по открытию официального дилера в этом городе, если да то сориентируйте пожалуйста по срокам открытия.

С уважением, Рустам -
владелец автомобиля Mazda3

Открытие авторизованного дилерского центра в Нижневартовске – в наших планах. Надеюсь, в течение 2009 года он там появится.



Оз есмь

Бойся ослепнуть, когда смотришь на восток. Журналист Алексей Тихоновский рискнул, поехал в Узбекистан, но не ослеп.

Есть плов – это очень просто. Нужно лишь отсыпать немного риса с мясом из горки в центре блюда к его краю, сильно прижать рукой к тарелке, а после резко перевернуть ладонь – так, чтобы на пальцах осталась лежать плотная рисовая лепешка размером с печеночный оладушек. Легким движением запястья она отправляется на язык, рука собирает щепотку салата из миски с порезанными помидорами и луком – сок этих овощей не только помогает пищеварению и насыщает организм витаминами, но и смывает с ладони бараний жир.

Так, по крайней мере, говорит Арип. Мы с ним сидим в чайхане километрах в 50 от Ферганы, и он, кажется, прочитал нечто особо выразительное в моих глазах, когда по-восточному услужливый официант не подал к блюду с пловом не только тарелки, но и приборы.

Узбекистан. Именно так называют свою страну местные жители, и в этой странной для русского уха замене «у» на «о» есть потаенный смысл. Узбеки-

стан – это место, откуда приехали строители, что делают ремонт на вашей кухне. Узбекистан – это страна Оз, волшебное место, где привычный мир переворачивается с ног на голову.

Только здесь главный инженер крупнейшего в стране дилерского предприятия будет учить залетных гостей есть плов руками. Только здесь в любом кишлаке каждый встречный будет приглашать чужака в дом, кормить печеной бараниной и поить зеленым чаем. У узбеков, кажется, в «биосе» отключена такая функция как зависть: когда я прощаюсь и выхожу из дома, мне сватают баул подарков «для России», хотя они прекрасно видят и знают, что одна шина моего автомобиля стоит больше, чем зарабатывает вся семья за пару месяцев.

Мой автомобиль – это Mazda CX-9. В стране Оз он становится столь же непонятым и загадочным, как и все вокруг.

Восьмидесятые

Большая красивая машина – такая как CX-9 – смотрится на дорогах Узбекистана белой овцой среди среднестатистиче-



ского стада. Местные, учитывая бодрящие 150-процентные пошлины на новые импортные автомобили, предпочитают любым иномаркам отечественную продукцию: Daewoo Nexia, Matiz и Damas.

Дорогие автомобили, впрочем, в стране тоже есть: местные, к примеру, с удовольствием рассказывают про целых два Ferrari, что населяют Ташкент. На одной из них ездит бразильский футболист Ривалдо, приехавший на старости лет верой и правдой защищать цвета клуба «Бунедкор». На второй гоняет

владелец того самого клуба, подаривший свою первую «скудерию» бразильскому футболисту в качестве «подъемных».

Диво дивное

Mazda CX-9 для узбеков – что «Роллс» в бирюлевской подворотне. «Мазду» трогают, «мазду» шупают, в «мазду» просят посадить. Я не против, и хотя поначалу мне страшно за собственную куртку, что лежит на сидении, проглотив кошелек с кредитными картами и правами, позже я понимаю, что мог оставить и пачку долларов на торпедо: для узбеков я – гость, а это выше любой похвалы.

И все же я никогда не скажу, что ездить на CX-9 по Узбекистану комфортно. Комфортабельно – да. Спасибо в меру мягким кожаным сиденьям, вмняемому «автомату», 277-сильному мотору, наконец, 10 паспортных секунд до сотни хватит, чтобы «сделать» всех со светофора не только в Узбекистане, но и в Москве.

Вот только, к сожалению, в России и бывшем СССР комфорт оценивается не столько самой машиной, как теми, кто следит за ее передвижениями. «Гаишников» в Узбекистане много – за 300 км от Ташкента до Самарканда, к примеру, нужно проехать восемь постов. И так везде: проехать из Ташкента в Фергану через перевал, не отметившись у военных, невозможно. Но даже отметка в журнале регистрации не спасает тебя от бдительного ока тех, что «рядом»: солдаты перед тоннелями на том же перевале стоят на по-





сту, и их следящий за тобой дулом автомат не располагает к шуткам. И все вроде логично, Ферганская долина с ее плодородными почвами – едва ли не главная экспорттерская доблесть властей Узбекистана. Зимние помидоры, огурцы, хурма – все это приехало к нам именно оттуда. Вот только все равно не по себе: ведь в этой стране никогда не знаешь, о ком звонит колокол.

Здесь тебя могут поставить «под ружье» молодые совсем солдатики, говорящие кроме узбекского на узбекском, видимо, матерном. А когда приезжает через полчаса их главный, «подпол», что говорит только на русском матерном, выясняется, что с горы можно фотографировать лишь один

вид, все остальное – запретная зона.

И в этом весь Узбекистан: здесь нереально понять, как «можно» отделить от «нельзя». Чтобы убедиться в этом, достаточно сходить, к примеру, на самаркандский рынок. Забудьте о том, как делает торговлю турок или египтянин, бегающий за любым клиентом – его, скорее, жалеешь, чем воспринимаешь реальным партнером. Узбек, напротив, не станет скидывать и полцены – только, если клиент умеет по-настоящему торговаться. А это среди неместных – большая редкость.

Тамерлановы страсти

Неуемная страсть к торговле в узбеках соседствует с настоящим культом Амира Тему-

ра – говоря по-русски, Тимура Тамерлана. Хотя Узбекистан и ведет свою историю со времен древнего, настоящего еще шелкового пути, проходившего через территорию узбеков, былинный герой у узбеков лишь один – хромоногий царь-завоеватель.

Именно благодаря ему, кстати, согласно современной узбекской истории, выстояло княжество Московское: когда хан Тохтамыш собирался вторично занять Москву, ему пришла весть о нападении на свои города войсками Тимура. Тохтамыш был в итоге повержен, а сам Тимур так и не дошел до русских владений – всякий раз он отходил, не вступая в битву, в которой наверняка стал бы победителем.

Для узбеков это очень важно. Еще в те времена, считают они, стало понятно: двум народам не за чем враждовать.

Будь они индейцами, мне предложили бы раскурить трубку мира. Но в Фергане другие традиции. В блюдо из-под плова нужно залить горячий зеленый чай, размешать его вместе с плавающим там жиром и выпить каждому. Мы вместе – говорит в этот момент Арип, главный инженер крупнейшего в стране дилерского центра.

И я ему почему-то верю.

Возможно, потому, что плов, съеденный руками, действительно был вкуснее всего, что я пробовал до этого.

ЕСТЬ ИДЕЯ

Свадебный плов по-узбекски

Комплектующие: Баранина или говядина 600 г, крупа рисовая 800 г, лук репчатый 250 г, морковь 650 г, масло растительное 300 г, соль и специи – по вкусу.



Эксплуатация: перебранный и перемытый рис замачивают на 1,5-2 часа в подсоленной воде.

Мясо, нарезанное на куски массой 30-40 г, обжаривают на растительном масле, нагретом до температуры 160 – 170 градусов до образования поджаристой корочки. Затем кладут нарезанный полукольцами репчатый лук, продолжают обжаривание. После чего закладывают нарезанную соломкой морковь, все вместе перемешивают, добавляют воду (соотношение воды и риса 1:1), соль, специи и тушат 25-30 минут.

Ровным слоем по всей поверхности котла закладывают рис и варят в открытой посуде до полного выкипания жидкости. Собирают в середину горкой, закрывают и тушат до готовности в течение 30-40 минут.

Готовый плов аккуратно перемешивают. При подаче на рис и овощи кладут мясо, нарезанное мелкими кусочками.

