



— ZOOM ZOOM —



Зачем автоматом

Что происходит с машиной, если убрать педаль сцепления **с.4**



Любовь и Флоренция

Путешествия с Игорем Григорьевым **с.6**



Больше легкости

Новая инженерная стратегия Mazda **с.3**

Минус 20%

Новости официальных дилеров **с.3**

40 000 000
машин

Юбилей на японских заводах Mazda **с.3**

Сила спорта

В России состоялся европейский дебют Mazda CX-7

Главная автомобильная новинка нынешнего лета – элегантный спортивный внедорожник Mazda CX-7. Эта машина находится на стыке «жанров», сочетая в себе способность покорять не тронутые человеком пространства и легко передвигаться по городским джунглям.

Впервые CX-7 показали публике на Детройтском автосалоне в 2005 году, а прошлой весной уже начались его продажи. Правда, только в США, где за первый год было реализовано более 45 000 автомобилей. В феврале этого года продажи начались и в Японии. А в августе

этого года – и в Европе. Причем Россия выбрана в качестве премьерной площадки: европейские продажи CX-7 начинаются именно в нашей стране.

Спортивный характер новинки – в ее генах, которые проявились в дизайне и инженерных решениях. Ее прародителями инженеры-создатели CX-7 считают RX-8 и Mazda6 MPS. Машина оснащена 2,3-литровым 238-сильным двигателем. До 100 км/час машина разгоняется всего за 8,3 секунды – один из лучших показателей в классе. Максимальная скорость – 181 км/час. Причина таких показателей в том числе и в срав-

нительно небольшом снаряженном весе – всего 1770 кг.

Европейская версия отличается от американской. На европейский CX-7 поставили другой передний бампер, оснастили машину передними и задними противотуманными фарами, омывателями передних фар и дворником на заднем стекле.

Есть отличия и у российской версии. Российская подвеска мягче, чем в Европе, и жестче, чем в США. Кроме того, «российские» машины прошли специальную антикоррозийную обработку.

Цена CX-7 в салонах официальных дилеров начинается от 1, 141 млн руб. **ML**

Мария Магуйр, директор по связям с общественностью Mazda Motor Rus



Ждем ваших писем

Так случилось, что этот номер в основном посвящен европейской премьере самого ожидаемого внедорожника года – Mazda CX-7. Специально для этого номера рубрику «Путешествия» ведет легендарный журналист Игорь Григорьев, который создал культовый журнал «ОМ».

Последние несколько лет он живет в самых необычных уголках планеты – от европейских столиц до засушливых пустынь Южной Америки. Он согласился поделиться своими путевыми заметками специально для наших читателей. Для нас это эксперимент, поэтому мы бы хотели попросить поделиться вашими впечатлениями от его материала с нами. Пишите на адрес AskMazda@gmail.com **ML**

«Уникальная, невероятно красивая, спортивная машина»

Создатель облика CX-7 рассказывает о принципах, на которых создавали самый ожидаемый внедорожник года



Ивао Коидзуми – автор революционного дизайна нынешнего поколения Mazda6. А теперь еще – и Mazda CX-7, которым он очень гордится. Для Коидзуми создание дизайна машин начинается со слов, которые выражают идею. Эту идею затем он воплощает в металле и пластике. В интервью MazdaLife он пояснил, что его вдохновляло в процессе работы.

В: Что означает название новой машины?

О: «С» означает кроссовер, а «Х» символизирует спортивную направленность модели. «7» является внутренним показателем продукции Mazda, который характеризует соотношение размера к цене.

В: В чем заключается главная идея Mazda CX-7?

О: Мы начали с того, что

традиционную концепцию вместительного и практичного транспортного средства. Однако впоследствии мы изменили наше решение и нацелились на создание уникального SUV Mazda, полностью соответствующего идеологии Zoom-Zoom. Mazda CX-7 позиционируется как автомобиль, занимающий нишу между сегментами спорт-каров и классических SUV. Мы поставили цель объединить достоинства SUV и спорт-каров в одной модели.

В: Одна из самых сильных сторон Mazda – дизайн. Что вдохновляло вас при создании образа CX-7?

О: Главную идею дизайна можно выразить словосочетанием *advanced frontier*, «передовой рубеж». В основу концепции экстерьера легли слова «Спортивный! Крепкий! Обтекаемый!». Плавный силуэт, стремительное «перетекание» объема, большие колеса и диски, агрессивная передняя часть и выступающие колесные арки – вот главные отличительные черты передней части модели. Вид на автомобиль сзади позволит вам в полной мере оценить суженную форму кузова и приподнятую поясную линию. Спортивность подчеркивают атлетическая форма передних

крыльев и контуры капота, это доминирующие признаки автомобилей спортивной линейки Mazda. Нам удалось создать продуманный и стилистически совершенный дизайн, обеспечив также наилучшее значение коэффициента аэродинамического сопротивления. Это очень важный результат, особенно для стран Европы, где типичен высокоскоростной режим движения. Нам удалось достичь значение коэффициента аэродинамического сопротивления равного 0,34. При этом мы уделили особое внимание форме переднего бампера и распределению воздушного потока в зоне днища.

В: Какие идеи лежали в основе дизайна салона?

О: Главная тема дизайна внутреннего пространства заключена в следующих словах: «удобный спортивный кок-пит». Место для водителя было сделано максимально компактным, как в спорт-карах RX-8. Панель управления с двойным козырьком одновременно отражает спортивный дух кроссовера и создает уютную атмосферу в салоне. Одним словом, получилась уникальная, невероятно красивая, удобная и спортивная машина, управлять которой – одно удовольствие. **ML**



40 МИЛЛИОНОВ

Японские заводы Mazda празднуют юбилей

В июле Mazda отметила появление 40-миллионного автомобиля, сошедшего с конвейера на японских заводах компании. Основная заслуга в достижении таких объемов – поддержка потребителей, считает президент Mazda Motor Имаки-сан. Но не только. «Это также результат плодотворной работы многих сотрудников компании за всю историю ее существования, - отметил он. - Корпоративный дух и стремление преодолевать возникающие трудности заставляют нас постоянно работать над созданием новых технологий и ценностей. Это объясняет, почему Mazda является в наше время единственным в мире производителем автомобилей с роторным двигателем».



40 000 000 машин начинались с трехколесного грузовика, выпущенного в 1931 году. Первый легковой автомобиль компания выпустила много позже – в 1960 году, начав с модели R360 Coupe. Успех пришел с началом производства первого в мире автомобиля с двухроторным двигателем Cosmo Sport (R110S) и продолжился с выпуском спорт-кара Savanna RX-7 (RX-7) и моделей Familia (Mazda Proteg /323/323F) и Capella (Mazda 626). В 2002 году Mazda представила автомобили нового поколения – Mazda6 (Atenza) и Mazda3 (Axela), - которые отражали дух Zoom-Zoom, новую философию корпорации. **ML**

Легкость бытия

Новая стратегия Mazda

Машины нового модельного ряда должны быть легче. Такую стратегию приняли на вооружение инженеры Mazda. Меньший вес автомобиля – не блажь, а требование времени.

Чем легче автомобиль, тем меньше топлива он потребляет. Тем меньше выбросы углекислого газа в атмосферу. При этом облегчение не идет в ущерб безопасности автомобиля. Машина меньше весит за счет оптимизации и использования ультрасовременных материалов. Результаты внедрения новой стратегии уже обрели конкретную форму. Новая Mazda2 на 100 кг легче предшественницы. И она - едва ли не наиболее экономичный автомобиль в своем классе: 1,3-литровый двигатель потребляет всего 5,4 л на 100 км в смешанном режиме работы. А выхлоп CO₂ составляет всего 129 г/км. **ML**



Нас больше

В 2007 году количество владельцев Mazda увеличится на 45 000



Россия прочно занимает третье место по продажам Mazda в Европе. За первые шесть месяцев 2007 года в нашей стране было продано 20937 автомобилей Mazda (за тот же период 2006 года – 14245 машин). Хит продаж – Mazda3 (12561 против 7615 в 2006 году) и Mazda6 (7427 автомобилей против 6169 в 2006 году). И это только начало. «Первой среди всех европейских стран, Россия представляет своим покупателям престижный внедорожник Mazda CX-7 в августе и новую Mazda6 в ноябре», - говорит Йорг Шрайбер, гендиректор Mazda Motor Rus. Всего в 2007 году компания планирует продать в России более 45 тыс. автомобилей Mazda. **ML**

есть идея

Флорентийский суп

Комплектующие (на 6 персон): 750 г шпината; 3 ст. ложки сливочного масла; 1 мелко нарезанный лук-шалот; 1 ст. ложка пшеничной муки; 2 стакана куриного или овощного бульона; соль и перец; 0,25 чайной ложки тертого мускатного ореха; 2 ст. ложки молока; 0,5 стакана жирных сливок; 2 сваренных вкрутую яйца для украшения.



Эксплуатация: Оборвите шпинат, удалите черенки и тщательно промойте. Положите шпинат в большую кастрюлю и варите на среднем огне, пока он не станет мягким. Слейте воду со шпинатом в дуршлаг и хорошенько отожмите его. Растопите масло в большой кастрюле, добавьте лук-шалот и пассеруйте до размягчения. Добавьте муку, перемешайте и пассеруйте еще 1 минуту, затем добавьте бульон и шпинат, закройте крышкой и варите 15 минут. Приправьте солью, перцем и мускатным орехом. Приготовьте суп-пюре при помощи миксера, затем налейте обратно в кастрюлю, добавьте молоко и слегка подогрейте. Перед подачей добавьте немного сливок. Подавая, положите оставшиеся сливки отдельно в каждую тарелку и украсьте ломтиками яйца. **ML**



Коробка перемен

Как пользоваться автоматической трансмиссией



В России растет количество автомобилей с автоматической трансмиссией. Каждая третья Mazda, проданная в нашей стране, обходится без педали сцепления. «Автомат» упрощает жизнь водителя, но как достигнуть максимального эффекта?

Во всем мире доля автомобилей с автоматической трансмиссией увеличивается. Движение становится все более интенсивным, а упрощение управления повышает безопасность. К тому же, более мощные двигатели теперь уже обеспечивают хорошую динамику даже для моделей с «автоматом». Тем не менее, в управлении машиной с разными типами коробок остаются некоторые различия.

Гидравлика – это мягко

С первого взгляда разница между автоматической и механической трансмиссией невелика: просто отсутствует педаль сцепления, а у рычага появились другие позиции. Однако на самом деле классический «автомат» имеет принципиально иную конструкцию. Это сегодня новый тип автоматов создается простой добавкой к обычной коробке привода переключения и электронного

блока управления – так получают так называемые роботизированные коробки. Однако удобство пользования ими зависит от оптимизации алгоритма управления, и до сих пор их трудно назвать идеальными. Поэтому Mazda на данный момент их не применяет.

Гидромеханические трансмиссии появились в середине прошлого века, когда компьютеры были совсем не такими маленькими и эффективными, так что для автоматизации процесса переключения инженерам пришлось использовать иные средства. За это время их конструкция доведена почти до идеала.

Основой гидромеханической передачи (ГМП) является гидротрансформатор, крутящий момент от входного к выходному валу передается с помощью жидкости. За счет того, что связь не жесткая, гидротрансформатор заменяет собой сцепление. Кроме того, в процессе передачи гидротрансформатор автоматически меняет величину крутящего момента и обороты в зависимости от нагрузки. Однако диапазон изменения передаточного отношения гидротрансформатора не очень велик, поэтому в состав автоматической трансмиссии всегда входит и много-

ступенчатая коробка передач. Управление сменой ступеней производится с помощью гидравлических устройств, и для упрощения коробка имеет планетарную конструкцию. В ней смена передачи обеспечивается торможением или освобождением отдельных элементов, что можно обеспечить с помощью гидроцилиндров, которые управляют ленточными тормозами. Раньше, благодаря гидротрансформатору, на числе передач экономили: если на машину ставили пятиступенчатую «механику», то автомат выбирали четырехступенчатый. Современная электроника позволяет не ограничиваться, и на многих автоматах сейчас передач столько же, сколько же и на механических коробках. Например, на Mazda CX-7 стоит шестиступенчатая автоматическая трансмиссия. За счет не жесткой связи между мотором и колесами гидромеханическая трансмиссия смягчает нагрузку на двигатель. Она никогда не бросит сцепление и не забудет перейти на другую передачу. Поэтому использование автомата обычно положительно сказывается на сроке службы мотора.

Они работают за вас

Конструкция гидромеханического автомата уже давно устоялась. На всех трансмиссиях режим движения вперед обозначен буквой «D» (drive), задний ход – «R» (reverse), а нейтраль – «N» (neutral). В гидромеханических автоматах также есть стояночная позиция «P» (parking). Она обеспечивает механическую фиксацию колес, и заменяет доступную в механических коробках возможность поставить машину на передачу с выключенным мотором. При этом двигатель может работать – более того, в большинстве трансмиссий включить стартер можно, если селектор трансмиссии находится в положении P или N.

В обычных условиях водителю нужны только позиции P – когда он оставляет машину, D – при нормальном движении, и R при маневрировании. Ней-

тральное положение селектора необходимо только при буксировке машины, чтобы максимально рассоединить двигатель и колеса. Хотя чисто технически это невозможно: через гидротрансформатор двигатель всегда связан с колесами. Именно поэтому буксировать автомобиль с такой трансмиссией можно с невысокой скоростью и не очень долго. Mazda, как и большинство других производи-

Советские «автоматы»

Первой серийной моделью автоматической трансмиссией в СССР стала «Волга». Именно наличием автомата ГАЗ-21 без дополнительных букв принципиально отличалась от своих более поздних модификаций. Но водители не умели обращаться с новой техникой. Машины были распределены по разным регионам без всякого сопроводительного инструктажа. В итоге вместо специального масла водители заливали в трансмиссию обычные смазочные материалы. А ведь в гидротрансформаторе масло – не смазка, а рабочая жидкость.

В результате, в СССР обычный гражданин мог прокатиться на автомобиле с автоматической коробкой разве что на свадьбе, для которых в некоторых городах можно было арендовать «Чайку», либо на автобусе ЛиАЗ-677, у которого тоже была автоматическая трансмиссия. Когда мы начали пересаживаться на иномарки, недостаток опыта иной раз приводил к довольно странным проблемам. На одном фирменном сервисе долго не могли разобраться, почему трансмиссия престижной модели их клиента регулярно выходит из строя. Когда расспросили водителя, оказалось, что он «помогал» коробке: переключая передачи сам: тогда еще не было коробок с секвентальным режимом, а механизм не был рассчитан на постоянную работу. ML



телей, ограничивает буксировку автомобилей с автоматом скоростью 50 км/ч и расстоянием в 50 км. Для более длительных поездок необходим эвакуатор.

На старых моделях у селектора автоматической трансмиссии были позиции с пониженными передачами. Сначала их обозначали просто «L» (Low) или «G» (Down Grade), указывая на то, что это пониженная передача, и ее основное назначения – торможении двигателем при спуске. В этом положении коробка исключала из своего диапазона высшую (в те годы – третью) передачу. Потом передач стало больше, и обозначения сменились: обычно просто указывали допустимые передачи. То есть у четырехступенчатого автомата надпись у селектора выглядит примерно так: PRND32.

Современные автоматические трансмиссии обычно имеют возможность ручного управления, так что водитель может выбрать любую передачу – для этого из положения D можно перевести рычаг в особую позицию и его движениями переключаться на ступень вверх или вниз. Из-за того, что в этом режиме ступени можно выбирать только последовательно, его часто называют «секвентальным» (на латыни sequentia – последовательность).

У многих трансмиссий отдельными кнопками можно включить зимний (на японских моделях часто обозначается как

Hold), экономичный и спортивный (или «мощностной») режимы. Как правило, в «зимнем» для снижения проскальзывания ведущих колес вместо первой включается сразу вторая передача. Сейчас этот режим теряет актуальность в связи с наличием на многих автомобилях противобуксовочной системы или системы динамической стабилизации – они сами прекращают буксование колес.

Экономичный режим также встречается не очень часто: обычно на стремление беречь топливо (и, соответственно, окружающую среду) настроен основной режим трансмиссии. Для этого обычно двигатель стараются держать на наименьших оборотах – то есть переключение происходит так рано, как это возможно.

Спортивный же режим, напротив, предполагает разгон двигателя практически до предельных частот вращения. Обычно в любой трансмиссии он включается и автоматически, стоит водителю нажать педаль акселератора до упора. Это так и называется – кик-даун (kick down). При этом вы можете почувствовать щелчок под педалью, после чего коробка переключится на одну, а то и две ступени вниз для того, чтобы двигатель вышел на максимальные обороты. Отличие принудительного спортивного режима от кик-дауна в том, что, даже если водитель нажимает

педаль не до упора, трансмиссия все равно крутит мотор до высоких оборотов.

Еще одна ситуация, в которой гидромеханическая коробка включает «специальный режим» – трогание на подъеме. Все такие трансмиссии сконструированы так, чтобы при опущенных педалях газа и тормоза и при положении селектора «D», машина медленно двигалась вперед. На подъеме это означает, что даже при опущенном тормозе машина не начнет скатываться назад, пока водитель переносит ногу с педали тормоза на газ. Эта особенность также облегчает движение в стесненных условиях, например – на стоянке. Можно не перебрасывать ногу туда-сюда, а контролировать автомобиль с помощью одной педали тормоза.

Муки выбора

Мир уверенно идет ко все большей автоматизации процесса управления автомобилем. Ведь это делает доступным место за рулем для все большего числа потенциальных клиентов и при этом повышает уровень безопасности на дорогах. Многие из нас не любят автоматическую трансмиссию из-за того, что она ограничивает возможности водителя для контроля над машиной. Однако современные автоматы с ручным режимом управления уже позво-

ляют принудительно включать пониженную передачу, чтобы тормозить двигателем или ускорить разгон. Хотя, конечно, программы управления трансмиссией всегда более бережливо относятся и к агрегатам автомобиля и к топливу, поэтому не всегда позволяют делать то, на что водитель рискнул бы пойти самостоятельно. Электроника анализирует данную человеком команду, и выполняет ее только в том случае, когда это допустимо.

Другие покупатели выбирают механику не столько из-за ее возможностей, сколько из-за дороговизны автоматов. Обычно такая модификация дороже примерно на 30-40 тысяч руб., да и топлива она вроде бы должна расходовать больше. И при этом динамика разгона у нее хуже, чем у «механической». Не говоря уже о том, что стоимость ремонта гидромеханической трансмиссии может оказаться выше, чем цена новой механической коробки в сборе.

Однако на самом деле расходы не так уж и велики. Конечно, за машину придется заплатить больше. Однако, если водитель привык всегда разгоняться как можно быстрее, вряд ли он существенно выиграет в экономичности. Это касается и динамики разгона: цифры, которые приводятся в официальных источниках, получены в условиях полигона, на почти идеальных дорогах и с участием чрезвычайно опытных водителей, которые умеют правильно выбирать момент переключения и менять передачи максимально быстро – в расчетах конструкторов обычно числятся 0,2 секунды. Все ли из нас уверены, что умеют это делать? Автоматика же всегда работает одинаково. Поэтому не исключено, что в реальности динамика двух версий будет вполне сопоставима.

Наконец, вопрос со стоимостью эксплуатации тоже не так уж и однозначен. Современные трансмиссии не требуют практически никакого обслуживания, во многих даже вообще не нужно менять масло в течение всего срока их службы. И если эксплуатировать машину аккуратно, возможно, вы просто никогда и не вспомните, что с коробкой нужно что-то делать. **ML**

Текст: Галерий Чусов/
Автопилот

Пилигримы любви

Флоренция, о которой не прочтешь нигде

Игорь Григорьев, легендарный журналист, некогда создавший культовый журнал «ОМ», сейчас занят тем, что изучает населяющих нашу планету существ, путешествуя по миру. Он согласился делиться с MazdaLife результатами своим путевых наблюдений. В этом номере – рассказ о времени, проведенном во Флоренции.

Во Флоренцию я приехал из миланской духовки, где провел пять дней в раскаленных антрахах для модных показов и пять ночей, переезжая с одной вечеринки на другую. За эти пять дней я устал от бесполового, светливого, серого, как моль, Милана и с удовольствием покинул его, садясь в Евростар-экспресс, чтобы через три часа впервые оказаться в городе, рассказывая о котором, почти все мои друзья сбивались на стихотворный размер.

Все, что происходило со мной дальше, представляло собой самое что ни на есть романтическое путешествие, хотя я давно уже в том возрасте, когда опыт прожженного циника не оставляет пространства для неконтролируемых порывов души, за исключением тех случаев, когда этот опыт оказывается сдобрен изрядным количеством алкоголя.

Итак, я прибыл во Флоренцию днем, а вечером того же дня ко мне присоединилась моя супруга, прилетевшая из Рима.

В ожидании ее я бесцельно бродил по городу, и с каждой новой возникающей передо мной площадью, улицей или парком отчетливей понимал, отчего это друзья мои, такие же, как и я, скептики и материалисты, возвращаясь из этого города, вдруг становились поэтами. Пусть и ненадолго.

Когда жена вваливалась в гостиничный номер, я ожидал ее, одетый в костюм от Ферре и с букетом белых ирисов в руках. При виде меня такого, она застряла с чемоданом в руке в дверном проеме, и еще какое-то время соображала, не ошиблась ли номером.

- И с чего это всё? – опомнившись, начала она.

- А вот, скажи, сколько лет мы уже женаты, а? Сколько лет? – От Флоренции я, кажется, был в ударе.

Жена дернула чемодан и, наконец, оказалась в залитом пламенем свечей «суите».

- И что дальше? – жена устало плюхнулась на софу, сбросила туфли, положила отекавшие за время полета ноги на белый кабинетный рояль и уставилась на меня, не моргая и прикидывая, сколько я выпил.

- А дальше то, что у нас с тобой будет романтический уикенд.

- Господи... - Жена поднялась с дивана, резким рывком забросила чемодан на багажную табуретку и принялась распаковывать вещи.

- Мы же во Флоренции, дурочка. И я хочу, чтобы мы запомнили эту поездку, как нечто прекрасное, во что мы будем

возвращаться спустя годы, понимаешь? В смысле воспоминаниями. Послушай только, как прекрасно Блок сказал об этом городе. – Я ловко откупорил бутылку охлажденного спуманте и налил себе бокал. Жена села рядом с чемоданом и опять уставилась на меня. Я продекламировал с листа. Я точно был в ударе.

- Слушай, ты, что и вправду, трезвый? Во передрыга, – Жена подошла к столу и налила сама себе бокал.

Должен сказать, что у меня самая прекрасная жена на свете, потому что, находясь рядом с ней, я свободен от всех условностей, определенных к исполнению браком. Я не дарю ей мимозу на восьмое марта, не желаю сладких снов на ночь, не приглашаю в ресторан по случаю какой-нибудь там дурацкой годовщины и не признаюсь



Новости дилеров

Диски со скидкой

Ю.С.Импекс

В компании объявлена специальная летняя акция для тех, кто хочет, чтобы их автомобиль стал узнаваемым и запоминающимся средством передвижения. Оригинальные литые диски от производителя до 31 августа продаются со скидкой 20%. Подробности при обращении в компанию. ML

www.mazda-usimpex.ru

Урал без крыши

Автоленд

Автоленд в Екатеринбурге организовал презентацию Mazda MX-5 Roadster Coupe под названием «Grand Tourne Mazda MX-5». Мероприятие проходило в парке гостиницы «Эрмитаж», на берегу озера Шарташ. Mazda MX-5 продемонстрировала отличные ездовые качества и прекрасную управляемость на крутых виражах. ML

www.autoland.ru



Ночная жизнь

Автоленд

27 июля компания Автоленд, официальный дилер Mazda в Новосибирске, провела первую летнюю вечеринку Mazda Nightlife в честь открытия нового автосалона. Ожидается, что мероприятие станет ежегодным. Помещение дилерского центра на одну ночь превратилось в самый настоящий клуб. ML

www.autoland.ru

в любви без повода, да и по поводу тоже не признаюсь. Мы просто живем в любви. И так уже четыре года.

И вот, пожалуй, впервые за эти четыре года мне захотелось устроить для своей любви декламацию, проявить её в полном гротеске, на который я был способен, и причиной тому была Флоренция, самая подходящая для этого декорация. Уже потом, когда я вернулся в Россию и жадно принялся читать про места, в которых побывал, я нашел в «Образах Италии» у Павла Муратова следующие строчки: «Ближе всего к Флоренции тот, кто любит. Для пилигримов любви она священна; в ее светлом воздухе легче и чище сгорает сердце. Счастье любви здесь благороднее, страдание прекраснее, разлука сладостнее. На этом древнем кладбище любви слишком много сожжено великих душ и слишком много пролито драгоценных слез, чтобы не верить здесь в искушение. Все, что здесь создано, создано любовью».

Мы остановились в J.K. Place, маленьком дизайнерском отеле на 20 комнат в старом аристократическом палаццо на площади Санта-Марии Новеллы. Из наших окон открывался вид на старую Базилику и на терракотовые крыши жилых флорентийских домов.

Когда над городом садилось солнце, наша комната наполнялась таким золотым светом, которое я видел только в мультфильмах про сказочные пещеры, набитые искрящимися сокровищами. Я нисколько не преувеличиваю. Все три дня во Флоренции, как только наступало время заката, я хватал жену за руку, и мы спешили в отель созерцать это светопреставление в запахах лилий и роз, свежие букеты которых каждый день приносили нам в номер. Мы открывали бутылку красного монтепульчанского вина, распахивали окна и, как парализованные, не сводили глаз с неба, как будто небо обязано было открыть тайну столь разительной перемены в наших душевных настроениях.

Три дня мы проводили в бесцельных шатаниях по городу.

Единственным адресом, куда я спешил попасть, был 14-й дом на Via dei Vardi, в котором меня ожидал Лоренцо Виллореси, прославленный флорентийский парфюмер, колдующий в своей лаборатории над запахами, кружащими головы доброй половине известных в Европе знаменитостей. С Лоренцо мы познакомились пару лет назад в Лондоне, куда он приезжал представлять свои ароматы. Тогда мы обменялись телефо-





нами и вот, спустя два года, я сижу в его ателье.

Лоренцо принимает не более двух, иногда трех клиентов в день. Первое знакомство с Лоренцо напоминает визит к психотерапевту. Он отключает все телефоны и в течение двух-трех часов пристрастно расспрашивает меня о моей работе, семье, доме, потом о любимых фруктах, конфетах, цветах, местах и еще о чем-то, в чем, кажется, страшно признаться даже себе самому. В комнате двое, я и алхимик, и всё, чем я делюсь с Лоренцо, скрупулезно фиксируется им в толстой тетради. Результатом этой приватной сессии станет аромат, который и есть квинтэссенция того, как я представил себя маэстро. Такой визит стоит недешево, около 400 Евро. Но за эти деньги я получу 100 миллилитров запаха, формула которого будет вечно храниться в одной из знаменитых тетрадей Виллореси, чтобы потом я, мои дети, внуки или еще какие-нибудь потомки могли в любое время навестить в ателье на Виа Дей Барди и заказать хоть духи, хоть одеколон, хоть мыло, хоть лосьон для тела, хоть освежитель воздуха для туалета.

Лоренцо около шестидесяти, он совсем не улыбается, его угрюмость подчеркнута густой кучерявой бородой, закрывающей треть лица и шею. Я смотрю на него и думаю, что вот так все они, отцы Ренессанса, и выглядели. По крайней мере, Лоренцо и Леонардо - одно лицо. Я интересуюсь его знаменитыми тетрадями и высказываю предположение, что, должно быть, ни один журналист,

ни одна спецслужба в мире не обладает столь подробными и правдивыми портретами его знаменитых клиентов. Синьор Виллореси без тени улыбки пожимает плечами.

Его жена Людовика, бледная красавица с огненно красными волосами и непристойным юморком, рассказывает, как в позапрошлом году жарким августовским днем она, одетая в старые потертые джинсы, освежала краской стены ателье, когда кто-то позвонил в дверь. У входа стояла миловидная черноволосая женщина, одетая в строгий английский костюм, подальше от нее топтался коренастый мужчина в темных очках. На хорошем английском посетительница объяснила, что много слышала о синьоре Лоренцо и что хотела бы приобрести какой-нибудь уже готовый парфюм. Людовика ответила даме, что помогла бы ей, если б не ремонт, и, пожелав хорошего дня, захлопнула перед ее носом дверь. Спустя три дня настойчивая посетительница в сопровождении спутника-крепьша снова появилась у дверей ателье и протянула Людовике визитку, на которой были написаны только два слова «Черри Блэр». Смущенная первая леди Соединенного Королевства пояснила, что обычно никогда не позволяет себе бравировать своим именем, но поскольку через несколько часов она покидает Флоренцию и до сих пор не нашла ничего подходящего для подарка Её Величеству, то вот и решилась на такой дерзкий шаг.

С тех пор чета Виллореси и чета Блэр обмениваются праз-

дничными открытками и дружескими визитами, особенно когда последние отдыхают на своей тосканской вилле. А Её Величество получила на позапрошлом рождество в подарок травертиновую тарелку с ароматным попури из черного перца и сушеных ягод.

Свой запах я получил спустя две недели, когда покидал Италию. Ради него я заехал во Флоренцию еще раз. Темно-золотистая жидкость в хрустальном пузырьке, которую я держал в руках, предположи-

тельно содержала все мои привязанности, антипатии, страхи, мечты и желания, всё то, что уже хранила прошнурованная тетрадка Лоренцо. Я немедленно примерил свой запах на себя. Лоренцо, прищурив глаз, следил за моей реакцией. Запах мне определенно нравился. Я поинтересовался формулой. И тут случилось невероятное. Лоренцо впервые за все время нашего общения улыбнулся.

- Этот запах не просто ты, он хранит твою тайну. Ты будешь жить до тех пор, пока твоя тайна не будет раскрыта.

- Кем? - осторожно спросил я.

- Тобою же, - уверенно ответил Лоренцо.

- А надо ли? - переспросил я, еще осторожней.

- Надо. Только это случится не скоро. Не волнуйся, - ответил Лоренцо, и почему-то закрыл глаза.

Наверное, давал понять, что наша сессия закончена. А вместе с ней и романтический уикенд.

Мы с женой покидали Флоренцию ранним утром. У входа в отель нас ожидала вишневая «Мазда», взятая напрокат в местном отделении Avis, и многообещающая дорога в Тоскану. **ML**



Путеводитель по Флоренции

Места, еда и впечатления от Игоря Григорьева

Лучшее время для поездки: апрель–май–июнь и еще сентябрь – октябрь.

Жить во Флоренции:

J.K. Place (Piazza Santa Maria Novella, 7, Florence; www.jkplace.com; тел: +39 055 2658387)

Первый бутик-отель в городе. Открылся в марте 2003 года. Расположен в сердце исторического центра. Хозяин отеля Ори Каффи так объясняет концепт своего любимого детса: «Я не хочу, чтобы этот отель превратился в витрину, подчинился бы какой-то одной концепции. Скорее, я ищу драгоценные детали, безупречное обслуживание, как если бы я был у себя дома, приглашая людей в гости».

Ужинать во Флоренции:

Simon Voccaegra (Via Ghibellina, 124R; тел: +39 055 2001098),

идеальное место для романтического ужина. Находится через улицу от Teatro Verdi. Флорентийская и тосканская кухня с акцентом на рыбу. Антикварная мебель, высокие потолки и теплый свет свечей. Заказывать пасту «farfallone» в соусе из перепелки и зеленого лука, агнатино в сладко-кислом соусе из красного перца, агнатино в аспартаге; тыквенные клецки с крошеным хрустящим печеньем «focaccia» и сыром (gnudi di zucca giallo agli amaretti e grana). Ужин 100 Евро.

Fuor d'Acqua (Via Pisana, 37R; тел: +39 055 222299), лучший

рыбный ресторан в городе. Свежий улов прибывает сюда из Виареджо в пол-девятого вечера. Заказывайте то, что вам предложит мизтр Алессандро. Едят здесь все: от местных жителей до Альберто Ферретти, которая специально приезжает в этот ресторан ради безупречно приготовленного рыбы.

Простая тосканская кухня в ее лучшем виде представлена в Trattoria Ruggero (Via Senese, 89R; тел: +39 055 220-542).

Брать: классический фасовый суп риболлата; пасту тагlierини, заправленную цветками цуккини или белыми грибами porcini (попробуйте также порчини, приготовленные, как основное блюдо, бланжетье гарантировано); свиные ребрышки, нашингованные розмарином и чесноком; и, конечно, bistecca alla fiorentina, знаменитый флорентийский стейк, приготовленный на дубовых дровах из нежнейшей говядины тосканской белой породы Кьянина, которую некоторые считают лучшей на всей планете (традиционная порция не меньше 800 граммов); на десерт – крем-карамель, лучший из когда-либо пробованных мною. Ужин 40 Евро.

Pane e Vino (Via San Niccolo, 70R, тел: +39 055 2476956),

маленькая, простая, неформальная trattoria, любимое место синьора Лоренцо Виллореси, флорентийского парфюмера и философа, о котором речь идет в моих заметках. Поскольку раньше это была энотека, то винная карта обширна и качественна. Брать суп из козуры плодов молодого гороха; агнатино с пюре из баклажан; паппарделле с черными кабачками. Ужин 30 Евро.

Пить во Флоренции:

Красные тосканские вина:

Chianti Classico и Chianti Rufino (спросить Rocca delle Macie, Aziano и Rufino Riserva Ducale); Brunello di Montalcino (спросить Cupano, Valdicava, Il Greppone Mazzi и Brunello Campogiovanni); Vino Nobile di Montepulciano (спросить Lodola Nuova и Boscarelli); Carmignano; Vernaccia di San Gimignano; Sassicaia (вошло в десятку самых лучших вин 20-го века); Sammarco.

Белые тосканские вина:

Vernaccia di San Gimignano; Verdicchio; Orvieto Classico.

Что я советую делать, находясь во Флоренции?

Во-первых, как равно и во-вторых и в-третьих, Флоренция – город, где проживают самые искусные в Италии портные и ремесленники. Их имена имеют магическую силу для всех, кто презирает миланский Квадрат моды, полагая зорным не то, чтобы делать там покупки, а просто прогуливаться по Via Montenapoleone.

Вот несколько флорентийских адресов, по которым почти невозможно заглянуть с улицы. Поэтому следует назначать встречи, как минимум за две недели, а еще лучше за месяц до поездки.

Кожаная мастерская Scuola del Cuio (Via San Giuseppe, 5R; www.leatherschool.it)

в бывшем монастыре Santa Croce, в которой английская королева заказывает рамки для картин, а Кондольза Райс сумочки. Цены на бумажник, сумку или дорожный чемодан из агнатино, телачей, оленьей, страусиной и крокодиловой кожи в любом цвете от черного до розового может варьироваться от 600 до 6000 Евро. С ассортиментом и ценами лучше сразу ознакомиться на сайте. Договариваться с Паурой Гори, чья семья до сих пор владеет мастерской, по тел: +39 055 244533.

Лавка постельного и столового белья от Лоретты Капони, которая с 1940 года удивляет весь мир своими вышивками (Loretta Caponi, Piazza Antinori, 4R; тел: +39 055 213668).

Лично я видел продукцию синьора Капони, по крайней мере, в четырех уважаемых московских домах и у меня сложилось впечатление, что столовая без скатерти, а спальня без пододеяльника от всемирноизвестной флорентийской белошевки, все равно что... Извиняюсь, как будто вы делитесь страшной тайной с ее же хранительницей, попросите показать что-нибудь из коллекции винтажных рождественских платев 18-го и 19-го веков. Если вы понравитесь хозяйке, то она покажет из вам, если очень понравится, то, может быть, и продаст.

Керамика от непревзойденного мастера Бруно Гамбоне выставляется в арт-галереях по всему миру – от Турина до Манхэттена.

Родом из Салерно, Бруно работает в городе, в который вернулся из Нью-Йорка в 1969 году и без которого он, по его же словам, никогда не превратился бы из простого гончара в художника. В его флорентийской галерее можно приобрести вазы, кувшины, тарелки с орнаментом из минералов и природных пигментов по цене от 30 Евро и выше. (Bruno Gambone, Via Benedetto Marcello, 9; тел: +39 055 355358).

Самые изящные драгоценности, как антикварные, так и выполненные на заказ,

хранятся в самой маленькой ювелирной лавке Lo Spillo, «Булавочка» (Borgo San Jacopo, 72R; тел: +39 055 293126). Здесь можно найти и в самом деле редкие вещи – от старинных янтарных ожерелий до сережек «арт-нуво». Моя жена выбрала для себя итальянское платиновое кольцо с бриллиантами 1905 года. Хозяйку лавки зовут София Касалини.



Еще одна сокровищница находится на мосту Ponte Vecchio. Лавка Tozzi (Ponte Vecchio, 19R; тел: +39 055 283507)

затерялась среди других магазинчиков на этом мосту, торгующих в основном неинтересным барахлом. Джакомо Тюзци, хозяин лавки, уже годы собирает старинные украшения, большинство из которых еврейские. Моя жена выбрала браслет из золота трех оттенков 1950 года.

В крошечном квартале Oltrarno на южном берегу реки Арно на Via Burchiello в доме №10

расположилась мастерская Locchi, которая производит стеклянные изделия по античным образцам. Эта мастерская может быть драгоценнейшей находкой для тех, кому необходимо восстановить разбившуюся люстру или расколовшийся канделябр 18-го, скажем, века.

Белые и черные трофеи, сушеные белые грибы porcini, невероятные сыры

и другие итальянские деликатесы, которыми вы хотите обогатить запасы вашей московской кухни, продаются в маленькой лавке Pupa, спрятанной за Diomio (Via dello Studio, 8N; тел: +39 055 2827012). Лично я увез с собой кусок buccia di rospo, овечьего сыра «лекорнио» из сыроварни в San Casciano.

Вино лучше покупать в маленькой лавке Le Volpi e l'Uva (Piazza dei Rossì, 1R; тел: +39 055 239813),

затаятой между домами недалеко от моста Ponte Vecchio. Вообще-то, это небольшой винный бар, но его особенность состоит в том, что здесь собраны редкие сорта итальянских вин из малоизвестных виноделен, выпускающих их небольшими партиями, по несколько сот бутылок в год. Можно сказать, что это единственное место, где можно приобрести настоящий винный раритет. Полагаться на рекомендации хозяев лавки Риккардо и Эмилио. Цены от 10 до 60 Евро за бутылку.

Лучшее серебро во Флоренции продается в лавке Pampaloni Argenti (Borgo Santissimi Apostoli, 47R; тел: +39 055 289094).

Лично на меня произвел впечатление столовый сервис на 12 персон от Tiffany 1922 года выпуска, в прекрасном виде и полной комплектации. Спросить Джанфранко.

Парфюмер Лоренцо Виллореси (Lorenzo Villosesi) принимает в своем ателье по адресу Via dei Bardi, 14R (тел: +39 055 2341187).

Персональный парфюм от Villosesi обойдется в 400 Евро. Долопнительный заказ по формуле, которая является коммерческой тайной ателье, обойдется в 300 Евро. Готовые парфюмы, которые продаются в ателье стоят 240 Евро, туалетная вода 70 Евро, ароматизированные попури из сухих цветов, ягод, специй и трав – от 40 Евро за упаковку.

Перед поездкой, во время поездки и возвратившись из нее читать:

- Павел Муратов. «Образы Италии»;
- Стендаль. «Рим, Неаполь и Флоренция»;
- Эдуард Морган Форстер. «Комната с видом»;
- Ирвинг Стюэн. «Муки и Радости» (роман о Микеланджело);
- Джованни Бокаччо. «Декамерон»;
- Или смотреть:
 - «Под Тосканским Солнцем», реж. Одри Уэлс, 2003 г.
 - «Комната С Видом», реж. Джеймс Айвори, 1986 г.
 - «Муки и Радости», реж. Кэрролл Рид, 1965 г.
 - «Римские Каникулы», реж. Уильям Уайлер, 1953 г.

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

Добрый день.

На сайтах многих автомобильных компаний есть конструктор, с помощью которого можно в режиме он-лайн подобрать комплектацию этого автомобиля, а также сразу подсчитать его предварительную стоимость. Будет ли такая штука у Mazda?

Антон

Спасибо за вопрос, действительно, мы думаем в настоящее время над тем, чтобы внедрить подобную программу и на нашем сайте www.mazda.ru. Надеемся, что, когда она появится, она станет достойным и правильным инструментом для наших клиентов. Пока, впрочем, ее нет, но необходимо информацию узнать все-таки несложно. Для этого достаточно обратиться к любому официальному дилеру Mazda, полный список и номера контактных телефонов которых можно найти на сайте нашей компании. ML

Здравствуй, askmazda.

Как мне поменять салонный фильтр м где он находится?

Без подписи

Расположение узлов в вашем автомобиле вы можете найти в инструкции, прилагающейся к машине. А поменять любую деталь вы можете у официального дилера компании, список адресов которых можно найти по адресу www.mazda.ru ML

Пишите письма! Автор самого интересного вопроса получит приз от Mazda!