

Неужели свершилось? Совместными усилиями отечественного автогиганта и зарубежного инвестора - также автогиганта, но мирового масштаба на российском рынке появилась новая машина. Не совсем наша - и совсем не импортная. Не совсем "Шевроле" - и совсем не "Нива" в привычном нам облике.

"ДВАДЦАТЬ ТРЕТИЙ" ПРОЕКТ

По сравнению с машиной, эксплуатирующейся в редакции, изменений в серийном варианте немало. Уже при первом троганье с места человек, вдоволь поездивший на "нивах", испытывает удивление, граничащее со смятением: где привычный рывочек в трансмиссии? Неужели на ВАЗе сделали детали, из которых смогли собрать "нивовскую" трансмиссию без люфтов?

Некоторые изменения еще предстоит внедрить. Скажем, весьма кстати придется замена ремня генератора на поликлиновой с переносом агрегата на левую сторону двигателя. Но общее впечатление о машине уже сформировалось.

Сегодня "Шевроле-Ниву" предлагают покупателям в двух вариантах комплектации - попроще L и с "наворотами" GLS. Обе с гидроусилителем рулевого управления "Цанрадфабрик", импортными вакуумным усилителем и главным тормозным цилиндром. Вариант GLS к тому же оснащен легкосплавными колесами, противотуманными фарами, атермальными стеклами, электроприводом стекол. К сентябрю 2003 года обещают "экспортное исполнение" (такие машины будут продаваться и в России) - с двигателем "Опель", трансмиссией от "Сузуки-Витара", подушками безопасности, АБС и кондиционером, который, кстати, принципиально не хотят ставить на машину с вазовским мотором.

ДЕФИЦИТ ДАЮТ

Видимо, ажиотаж сохранится примерно до марта, а затем спадет, точнее - его ликвидируют. К этому времени новое производство, принадлежащее совместному предприятию (СП), обзаведется собственными окрасочными линиями и сможет, в том числе благодаря им, заметно увеличить объем производства. Если за два месяца прошедшего года с конвейера сошло чуть более 450 машин, то в 2003 году их уже планируют выпустить около 35 тысяч.

Но пока потенциальных покупателей больше всего волнуют не подушки. За полтора года, что колесит по дорогам страны наша экспериментальная "двадцать третья", пожалуй, не было прохожего (или чаще - проезжего), кто не поинтересовался бы в числе прочего качеством. Будет ли "Шевроле-Нива" "как иномарка"?

Для завода каждый экземпляр машины рождается из множества деталей, а те, в свою очередь, из заготовок и так далее. А для покупателя - будущего владельца?

Специалисты СП понимают, что хороший дилерский центр дорогого стоит, поэтому самое серьезное внимание уделили созданию сбытовой сети. Требований много: иметь свой сервисный центр, квалифицированных специалистов, прошедших специальное обучение, хорошую репутацию - тогда кандидатуру рассмотрят. Но даже при соблюдении этих условий продавать машины разрешат только после того, как салон будет оформлен в фирменном стиле; при этом четко оговорены размеры и места расположения логотипов, освещение, а пол должен быть выстлан плиткой предписанного сорта и цвета. Есть стандарты на качество обслуживания клиентов, но с ними предстоит познакомиться позже. Условия отбора весьма суровы: поэтому из множества желающих продавать "Шевроле-Ниву" к моменту подготовки материала этим правом были наделены всего 18 дилеров в России и только два (!) в Москве. Такой подход внушает уверенность, что будущих владельцев машин не оставят наедине с их проблемами, какими бы мелкими они на первый взгляд ни казались.

У ПАРАДНОГО ПОДЪЕЗДА

В СП "GM-АвтоВАЗ" люди собрались достаточно опытные и, по-видимому, к неожиданностям готовы. Как ни старается [ВАЗ](#) поставлять на сборку "Шевроле-Нивы" "идеальные" комплектующие (а он и вправду старается), нельзя исключать возможность сбоя. А коли так, последним оплотом борьбы за репутацию автомобиля станет дилер. Случись что, именно он призван решить возникшую проблему так, чтобы клиент остался доволен. Вот почему столь тщательно подходят к отбору кандидатов. Заметьте, речь идет о выборе именно дилеров, а не просто продавцов.

Первое знакомство с товарными машинами дает надежду на лучшее: может, выйдет и не совсем "Шевроле", но уж точно не "Нива". Наивно ожидать, что автомобиль будет заметно дешевле. Полагаем, нет пока и серьезных поводов для подорожания. Но, подпитывая в себе желание купить эту машину, лучше забыть о дешевом и "ненавязчивом" сервисе, где делают за копейки, но переделывают по три раза. За нормо-часы придется ПЛАТИТЬ, но и рассчитывать можно на многое. Ведь на карте репутация уже не ВАЗа - эмблему на радиаторе видели?

