

Юрий Гейко. Универсал с пробегом

Публикуем отрывки из книги, которая поможет вам «стать умнее на дороге».

В издательстве «РИПОЛ классик» выходит книга нашего обозревателя Юрия Гейко. Это — уникальный труд, к которому автор шел всю свою жизнь. Он так и пишет в предисловии: «Автомобилисты вы или пешеходы, неважно, главное — коллеги по жизни. Правда, мне-то уже шестьдесят два. Пора подводить итоги. Они в ваших руках. Это то, что останется после меня. Не считая сыновей». Книга отвечает на любые вопросы, которые могут возникнуть у водителя. Гейко выступает в ролях инструктора, психолога, юриста, историка, путешественника, гонщика, мастера слесарного цеха... Прочитав эту книгу, вы должны не только получить удовольствие, но и, как пишет автор в финале, «стать умнее на дороге, используя чужой опыт, избежать многих ошибок, особенно трагических... Ради этого я сам и ошибался, и жил, и ездил...».

Арифметика зимы. Русской

<...> Вопрос: «Ездить ли зимой?» — вообще-то встает перед каждым, кто имеет автомобиль, и поскольку вопрос этот экономический, каждый решает его в соответствии со своим кошельком. Кузов УСРЕДНЕННОГО автомобиля, эксплуатируемого каждый день и зимой и летом, прогнивает насквозь при любой антикоррозионной обработке в условиях Москвы примерно за 6-7 зим. Кузов автомобиля, зимой не используемого, сгнивает за 15-20 лет, вот и считайте. А кроме того — аварийность.

Зимой на российских дорогах начинается самое настоящее ледовое побоище. <...>

Гололед

<...> Рано или поздно, но наступает тот проклятый день, когда вы подходите утром к окну и, глядя на выпавший снег и на термометр, вздыхаете: «Каток». Каждый год в такой день я еду с утра не на работу, а на ближайшую свободную площадку и обязательно полчаса кручусь на ней, торможу, разгоняюсь, пускаю машину в занос и вывожу из него — привыкаю к машине в новых, уже забытых за семь месяцев условиях. К гололеду надо ежегодно привыкать даже профессионалам, и делать это не в железном потоке, а на безопасной площадке. <...>

Есть хороший ориентир — в гололед надо ехать так, как будто на «торпед» стоит стакан с водой, налитый, скажем, на три четверти, и ее ни в коем случае нельзя расплескать.

Старайтесь в «скользкие» времена года не ездить в левом ряду. Если встречную машину закрутит и бросит на вас, вы уже ничего не сможете сделать.

<...> Знаю уже несколько случаев, когда реклама сыграла с людьми злую шутку. Купив самые дорогие, разрекламированные супер-пупер-«хаккапелитты», «гиславеды» и «бриджстоуны», которые, как гласит реклама, «позволяют делать на дороге все» — держат ее, «как тигр клыками» и т.п., водители теряют чувство опасности, думая, что теперь-то им действительно все нипочем. И — аварии. Никто, к сожалению, не догадался подать в суд после заноса-аварии на фирму-производителя резины из-за таких вот слов в рекламе — наверняка бы выиграли.

<...> Если вы решились ездить зимой, то начните с проверки тормозов: одинаково ли эффективно они работают на каждом колесе? Именно здесь кроется основная причина заноса. <...>

Перекачанные колеса или разное давление в каждом из них (всего на каких-нибудь 0,3 атм) могут запросто стать причиной аварии. <...> Если летом вы следите за давлением в шинах, не давая ему понизиться во избежание их быстрого износа, то зимой пониженное давление в баллонах может увеличить и проходимость машины, и безопасность езды. Зимой, в гололедицу и снегопад, я плюю на повышенный износ резины, поскольку он гораздо меньше, чем летом, и делаю во всех колесах не 1,8–2,0 атм, как рекомендуют инструкции, а 1,3–1,5 атм.

Если гололед катастрофический, а вам надо не ездить, а просто куда-то доехать, то оставьте в колесах 0,7–0,8 атм, только будьте бережнее на выбоинах и сбрасывайте скорость на поворотах — это даст грандиозный эффект. Если гололед сильный, то я делаю в колесах 1,0–1,2 атм. Жалко, конечно, резину, но себя жальче.

<...>

«Тотальные» автомобили как средство обмана

<...> Позвонила мне недавно незнакомая женщина, представилась Татьяной и рассказала, что ездила она, не зная хлопот и проблем, на новенькой «Хондочке». Ездила-ездила год с небольшим, пока не попала в ДТП. А ДТП оказалось серьезным — от удара в бок ее автомобиля оказались смяты двери, средняя стойка, порог и слегка деформирован пол. Но машина была застрахована по КАСКО на 20 тысяч долларов. А новая она стоила 28 тысяч долларов.

Вызвала Татьяна ГАИ, страхового агента, все как положено, машину направили на тот фирменный сервис, который указала страховая компания. И мастер, осмотрев автомобиль, Таню успокоил, как хорошо, говорит, что у вас такой удар, а не другой, а с этим-то мы в страховую сумму уложимся.

Проходит пара недель, а калькуляции все нет. Зато все чаще звонит мастер, и с каждым его звонком сумма восстановления машины увеличивается и достигает в конце концов 22 тысяч долларов. А КАСКО всего на 20 тысяч. Ну, оно вроде бы и понятно — автомобиль разбирали и находили все новые и новые скрытые дефекты. Виновницей ДТП признана Татьяна, и поэтому она не может подать в суд и истребовать с виновника недостающую сумму на восстановление автомобиля.

Но тут ей стали звонить другие люди, которые были в курсе всего — и ДТП, и суммы страховки, и предполагаемой суммы ремонта. Они настойчиво, очень настойчиво предлагали Татьяне продать им автомобиль. За сумму страховки, то есть за 20 тысяч долларов.

Одновременно Татьяна узнает, что страховая компания готовит документы, по которым ее автомобиль обзывается словом «тотал». То есть восстановлению он не подлежит, поскольку оно нерентабельно. В договоре страхования это называется «полная конструктивная гибель транспортного средства», а в обиходе — «тотал».

И тут Татьяна чувствует: что-то здесь не то. Получается, что за сумму страховки автосервис ей восстановить автомобиль не может, а своему работнику — может? Вот что она рассказывает:

«Меня стали убеждать, что со страховой компанией обо всем договорились, что все уже знают обо мне и о моей машине и заниматься этим вопросом мне нет никакого смысла. Машину хотят купить, выплатить мне ту же сумму, что и страховая компания, с условием, что я переоформляю договор страховки на покупателя. Зачем им это? Я обращалась с этим вопросом в страховую компанию, и, на мое удивление, они никак не прореагировали. Более того, в частной беседе представитель страховой компании мне посоветовал: «Может быть, вам действительно ее продать, так будет быстрее!».

Заметьте, продать автомобиль по генеральной доверенности с переоформлением договора страховки. И это — после ДТП. Совершенно незаконная вещь.

<...> Для того чтобы владелец продал автомобиль после такой вроде бы серьезной аварии как можно дешевле, его надо запугать. Во-первых, втолковать ему, что автомобиль восстановлению не подлежит либо оно будет стоить очень дорого, дороже страховки. Во-вторых, посчитать клиенту, как мало он получит по страховке, если оставит битый автомобиль себе. Поскольку из суммы страховки, согласно договору страхования, вычитается стоимость годных к использованию или продаже деталей и узлов. Тане насчитали примерно половину суммы. А вот если она автомобиль продаст тому, кто просит, то получит от него сумму, равную сумме страховки. И вроде бы ей выгодно?

Нет, невыгодно, потому что если бы ей по страховке автомобиль восстановили, она бы могла продать его дороже.

Когда запуганный и запутанный автовладелец продает мошенникам из фирменного сервиса битый автомобиль, они, вступив в сговор с представителями страховых компаний, получают всю сумму страховки. Но восстанавливают автомобиль за деньги гораздо меньшие. В случае с Татьяной — примерно раза в два. Поскольку я видел ее битый автомобиль и поскольку работал и кузовщиком, и приемщиком на сервисе, то знаю точно, что «дядя Вася» в гараже или жестянщики на том же сервисе сделают «для своих» из этого автомобиля конфетку за 8-10 тысяч долларов, не больше: порог и стойку сварят новые, пол легко вытянут,

двери заменят и покрасят — муха не сидела! Таким образом, покупатель Татьяниной машины приобретет ее всего за 10 тысяч. А затем выставит на продажу в своем же салоне примерно за 24 тысячи, главное, что год выпуска свеженький и пробег небольшой. Естественно, автомобиль выдается за небитый, скажем, оставленный клиентом в обмен на новый по системе «трейд-ин».

Какой навар получается? Всем хватит: и мастеру-оценщику, и страховому агенту, и посредникам, что Тане звонили. <...>

Мы встретились в кафе: Татьяна, ваш покорный слуга и адвокат Андрей Карпов, наш старый друг, который защищал — и делал это хорошо! — Олега Щербинского, помните (водитель, который попал в ДТП с машиной губернатора Евдокимова. — Прим. ред.)? И вот что Андрей Карпов Татьяне и таким, как она, посоветовал:

«В вашей ситуации я не поддавался бы ни на какие уговоры, как со стороны страховой компании, так и со стороны станции техобслуживания. Провел бы независимую экспертизу, и в случае если бы оценка ущерба оказалась ниже, чем в страховой компании, обратился в суд за тем, чтобы страховая компания либо выплатила полный ущерб, либо восстановила машину».

Вот такая история — мотайте на ус. Известно одно — такая схема мошенничества практикуется широко. Особенно для «свежих» автомобилей, новых или годовалых.

Поэтому будьте особо бдительны, покупая секонд-хенд в фирменных автосалонах. Тем более что мы приходим туда, как правило, расслабленные: автосалон есть автосалон, тем более фирменный! Это не рынок какой-нибудь, не толкучка, здесь не обманут.

Обманут! Еще как обманут!

Автоменталитет россиян

<...> Доводилось ли вам видеть, скажем, джип «Порше Кайен», спокойно едущий в потоке? Нет, не плетущийся в пробке, когда деваться некуда, а спокойно едущий в потоке? Или «Гелендваген», «Инфинити», крутой «Лексус»? Обратите внимание, такое увидеть трудно. Если уж человек оседлал тачку за сто с лишним тонн «зеленых», то как он может на таком чуде ехать за «Жигулями»?! Как он может ждать, пока его пропустит какой-нибудь «Фольксваген»? Да это ж запахло!

Ни в одном городе мира нет такого автомобильного расизма, как у нас: чем машина дороже, круче, тем бесцеремоннее ее водитель. Хотя нет, в 1985 году в Афганистане мне приходилось видеть подобное. Я никак не мог понять принцип разъезда транспорта на кабульских площадях: кто кого пропускает, кто имеет преимущество, какие у них тут правила? Знающие люди объяснили мне: «Преимущество имеет тот, у кого масса больше». Наши бэтэры — вне конкуренции». Так и у нас сегодня. Только эквивалент крутизны не вес, а деньги.

Что по этому поводу мне хотелось бы сказать? В России на дорогих машинах ездит первое, ну от силы второе поколение нуворишей. Они только-только из грязи в князи: откуда образование, откуда интеллигентность? Им кружат голову их деньги, их новое положение, их свобода делать, что хочется, в стране, где прав тот, у кого власть или деньги.

Пройдет это со временем. Все больше будет «шестисотых» и «Кайенов», спокойно едущих в потоке, соблюдающих правила и потому уступающих дорогу «Жигулям». Это будет происходить по мере того, как поколения новых русских посредством отечественных и зарубежных университетов, настоящего воспитания превратятся в интеллектуальную элиту нашего общества.

Автор: Артур Скальский © Новая газета АВТО-МОТО, РОССИЯ 👁 3895 22.02.2011, 11:52 📌 305
URL: <https://babr24.com/?ADE=91843> Bytes: 11150 / 11075 Версия для печати

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:
newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

Календарь

Зеркала сайта