

Конкуренция, естественный отбор, сохранение видов — эти и другие положения теории эволюции к автомобильному миру очевидно относятся так же, как и к миру природы. Очевидно и то, что Subaru Legacy и Subaru Outback — одни из самых успешных представителей этого мира, готовые и в новом поколении доказывать свое право не только на существование, но и на доминирующие позиции.

Легализация преимуществ

НОВИНКИ

Пятая графа

Даже приключениям мушкетеров Дюма 20 лет спустя не занимать драйва. Subaru Legacy в полном соответствии с законами автомобильного развития спустя 20 лет не только сохранил лучшие качества и знаменитые технологии (симметричный полный привод и горизонтально-опозитный двигатель Boxer), но и многое приобрел, став, с одной стороны, быстрее, выше и сильнее, а с другой — комфортнее, солиднее и технологичнее.

Legacy 2010 года — настоящая вершина эволюции модели, которая в четырех предыдущих поколениях (на конец 2008 года и с учетом Outback) разошлась тиражом 3,6 млн автомобилей. Будучи полноправным наследником легендарной модели (a Legacy с английского переводится именно как «наследие») и фирменных технологий Subaru, автомобиль 2010 года, безусловно, совершенно новый продукт.

Принцип «два в одном», позволяющий сочетать гоночные характеристики с качествами комфортного автомобиля, оказался определяющим при проектировании и производстве нового автомобиля.

Когда говорят о солидном транспортном средстве, размер, бесспорно, имеет значение. Legacy 2010 года стал определенно крупнее, выше и собраннее. Колесная база по сравнению с предшествующей моделью увеличилась на 80 мм, габаритная длина — на 65, высота — на 80, ширина — на 50. С учетом этих поправок в габаритах была выполнена и компоновка салона, в котором теперь также просторнее и голове, и плечам, и ногам. Дополнительный комфорт обеспечен и за счет кресел, регулируемых в десяти направлениях, ставших больше и эргономичнее. В спинках передних кресел появились специальные ниши — вроде малость, но для коленей пассажиров заднего ряда они в самый раз. Спинки задних кресел также теперь имеют регулировку наклона, а сложить их можно не только вручную, но и при помощи специального механизма дистанционного управления. Этот механизм расположен в багажном отсеке, который — совершенно логично — тоже получил дополнительные литры полезного объема.

От представителей предыдущих поколений Legacy 2010 года отличается не только крупными размерами и современными обводами кузова. Отточенная управляемость, отличная динамика и другие родовые качества марки сохранились, но автомобиль стал заметнее богаче, мягче и снисходительнее к человеку за рулем. В салоне Subaru появился даже некоторый шарм. Он присущ автомобилю в любом исполнении и с любыми техническими характеристиками. Так или иначе, но по качеству сборки, используемым материалам и оснащению автомобиль может легко сравниться с представителями более высокого ценового сегмента. Штук приборной панели, клавиши и прочие детали отлично проработаны с точки зрения эргономики. Legacy пятого поколения стал заметно тише. От посторонних шумов удалось избавиться благодаря новым элементам подвески и новой конструкции крепления двигателя. Поменять что-то в креплении двигателя инженеры компании рискнули впервые с 1966 года, то есть с момента появления на свет модели Subaru 1000. В Legacy 2010 года двигатель крепится не к кузову непосредственно, а жестко к металлическому подрамнику, имеющему для лучшей шумоизоляции гидроподушки. На дороге может быть какой угодно шторм — в салоне будет царить полный штиль. Нет ни вибраций, ни свиста ветра.



Резвость Subaru на дороге зависит от двигателя, который на нем установлен, но различия в динамических характеристиках какжутся существенными лишь при сопоставлении показателей «мирных» версий стурбированным вариантом GT. Скажем, с двухлитровым мотором и механической коробкой автомобиля разогнается до сотни за 9,5 сек. И развивает максимальную скорость 210 км/ч. С двигателем 2,5 л (265 л. с.) время рывка с места уменьшится до 6,2 сек., а максимальная скорость увеличивается до 245 км/ч. Модификацию 2,5 turbo выбирают не утом, а сердцем. С таким мотором предлагаются вполне резонные 18-дюймовая резина, более жесткие амортизаторы Bilstein и эффективный аэродинамический обвес с передним бампером иной формы. Двигатель 2,5 л — самый эластичный, комфортный и самый экономичный — должен особенно понравиться рациональным автолюбителям, предпочитающим более спокойную манеру езды. В целом моторы новой модели отвечают современной тенденции: они тратят меньше топлива и меньше загрязняют окружающую среду, но отнюдь не теряют своей силы и эффективности.

Для разных моторов предназначены разные версии трансмиссии. Кроме пятиступенчатой автоматической коробки передач или шестиступенчатой механики как для Subaru Legacy, так и для Subaru Outback предусмотрена установка и бесступенчатой вариаторной трансмиссии Lineartronic, являющейся новейшей разработкой Subaru. Преимущество вариатора в том, что он позволяет эффективно использовать широкий диапазон оборотов двигателя, плавно и быстро ускоряться. Кроме прочего

вариатор помогает своему владельцу экономить деньги. К примеру, расход топлива новой модели, оснащенной двигателем 2,5 л и трансмиссией Lineartronic, на 5,9% ниже, чем у предшествующих моделей с автоматической трансмиссией.

Четвертая высота Subaru Outback — автомобиль знаковый не только для марки, но и для всей индустрии в целом. Многие справедливо полагают, что именно с этой модели, дебютировавшей в 1995 году, начинается формирование класса универсалов повышенной проходимости. Нынешний Subaru Outback — уже четвертый по счету. Автомобиль последнего поколения

Subaru Outback		2.5i	3.6R
Двигатель	Бензиновый, 4/6 в ряд		
Рабочий объем (куб. см)		2457	3630
Мощность (л. с. при об/мин)		167 (5600)	249 (5600)
Момент (Нм при об/мин)		229 (4000)	350 (4400)
Привод	Симметричный полный		
Коробка передач	6-МКПП/Lineartronic		5-АКПП
Длина/ширина/высота (мм)		4775/1820/1605	
Клиренс (мм)		200	
Максимальная скорость (км/ч)		201/198	230
Разгон до 100 км/ч (сек.)		9,6/10,4	7,5
Расход топлива, средний (л/100 км)		8,6/8,4	10,0
Рекомендованная цена (руб.)		От 1 363 500	От 1 959 100

Subaru Legacy (седан)			
	2.0i	2.5i	2.5GT
Двигатель	Бензиновый, 4 в ряд		
Рабочий объем (куб. см)	1994	2457	2457
Мощность (л. с. при об/мин)	150 (6000)	167 (5600)	265 (5600)
Момент (Нм при об/мин)	196 (3000)	229 (4000)	350 (2400–5200)
Привод	Симметричный полный		
Коробка передач	6-МКПП/Lineartronic	Lineartronic	5-АКПП
Длина/ширина/высота (мм)	4730/1780/1505		
Клиренс (мм)	150		
Максимальная скорость (км/ч)	210	210	245
Разгон до 100 км/ч (сек.)	9,5	10,3	6,2
Расход топлива, средний (л/100 км)	8,5	8,0	10,6
Рекомендованная цена (руб.)	От 1 199 200	От 1 362 100	От 1 698 500

ют современной тенденции: они тратят меньше топлива и меньше загрязняют окружающую среду, но отнюдь не теряют своей силы и эффективности. Для разных моторов предназначены разные версии трансмиссии. Кроме пятиступенчатой автоматической коробки передач или шестиступенчатой механики как для Subaru Legacy, так и для Subaru Outback предусмотрена установка и бесступенчатой вариаторной трансмиссии Lineartronic, являющейся новейшей разработкой Subaru. Преимущество вариатора в том, что он позволяет эффективно использовать широкий диапазон оборотов двигателя, плавно и быстро ускоряться. Кроме прочего

вариатор помогает своему владельцу экономить деньги. К примеру, расход топлива новой модели, оснащенной двигателем 2,5 л и трансмиссией Lineartronic, на 5,9% ниже, чем у предшествующих моделей с автоматической трансмиссией.

Четвертая высота Subaru Outback — автомобиль знаковый не только для марки, но и для всей индустрии в целом. Многие справедливо полагают, что именно с этой модели, дебютировавшей в 1995 году, начинается формирование класса универсалов повышенной проходимости. Нынешний Subaru Outback — уже четвертый по счету. Автомобиль последнего поколения



сочетает в себе лучшие свойства марки: отменную динамику, отличную управляемость, вместимость и надежность. В его образе — суть универсального автомобиля. Вседорожного, всепогодного, стирающего, как сказали бы в прежние времена, грань между городом и деревней. Уникальная система симметричного полного привода, новая трансмиссия, крепкий кузов, усовершенствованный мощный и эффективный двигатель позволяют автомобилю выбираться из любой сложной ситуации легко и изящно.

В концепции нового Outback заключен точно такой же изначальный посыл, что и в концепции Legacy. Посыл этот простой — сохранить фирменные черты, то есть надежность и практичность, но добавить все, что требуется для большего удобства водителя от процесса передвижения в автомобиле.

Ехать всегда приятно в просторном автомобиле — это аксиома. В полном соответствии с тенденцией укрупнения современной техники Outback раздался во всех направлениях, и это пошло ему только на пользу. С одной стороны, изменение

форм и размеров кузова не ухудшило его обзорности и такого важного для всего модельного ряда показателя, как минимальный диаметр разворота. Он по-прежнему бесподобен — всего 11 метров. С другой стороны, укрупнение логично привело к тому, что салон Outback стал просторнее (к примеру, его высота увеличилась на 40 мм), а посадочные места с электроподушками — больше и уютнее. Задним пассажирам Outback должно быть особенно выгодно: над тыловой частью автомобиля мастера Subaru поработали весьма усердно — они не только увеличили жизненное пространство, но и расширили проемы дверей, изменили форму стоек и оконных рам. Не забыли разработчики и о багажном отделении, добавив ему полезных квадратных и кубических миллиметров.

Как и подбает универсалу, Outback походит на вместительную кладовую. Номинальный объем его багажника — 526 л, что на 67 л больше, чем у модели-предшественницы. Заметим, очень вместительную кладовую. Спинки задних сидений складываются в пропор-

ции 60/40, а это дополнительное грузовое пространство в 1726 л. Как и во всякой кладовой, в кладовой Outback много явных и потайных отделений. «Суеки» здесь расположены по всему салону. В центральной консоли нашлось место для кармана и двух подстаканников. В карманах всех дверей уместятся пол-литровые бутылки, а в передних еще и коробки с салфетками. В откидывающуюся секцию на потолке органично ложатся блокноты и документы. В подлокотнике задних сидений предусмотрены гнезда для стаканов.

Как и в случае с просто Legacy, новый Outback получил более богатую и качественную отделку. Климат-контроль, круиз-контроль, электронный стояночный тормоз, мультимедийный дисплей, переключаемая передача на руле, аудиосистема премиум-класса с поддержкой форматов MP3/WMA, CD/RW — эти и другие современные автомобильные удобства становятся стандартными «жизненными стандартами» для владельца Outback.

Новый Outback — автомобиль, с которым можно отправляться и в пир, и в мир, и в добрые люди. Это незаменимый автомобиль для путешествий. В его просторном добротном салоне царит тишина и спокойствие. Мотора почти не слышно, минимум аэродинамических шумов и шумов от дороги. Автомобиль словно парит над дорогой, демонстрируя великолепный компромисс между плавностью хода и управляемостью. И там, где кончается асфальт, он чувствует себя уверенно. С еще большим клиренсом и симметричным полным приводом уверенность на бездорожье вполне объяснима. Outback вращает землю всеми четырьмя колесами независимо от того, что он обнаруживает под собой — грязь, снег или песок. Совокупная работа целого ряда вспомогательных систем, включая систему динамической стабилизации VDC (она элемент стандартной комплектации всех автомобилей), антипробуксовочную и систему экстренного торможения, помогает нейтрализовать чрезмерную прыть автомобиля, шаловливые выходы драйвера и свести к минимуму риск ДТП. Умное вмешательство электроники полезно как в поворотах, так и при смене полосы, вольных или невольных «слисных тестах». Еще одно подспорье водитель найдет в виде системы, помогающей трогаться с места на уклоне и работающей как при подъеме, так и при спуске. Тормоза включаются и выключаются автоматически. И любая гора покажется маленькой горкой.

Михаил Гришин

ЛУЧШИЙ ВНЕДОРОЖНИК

Subaru Outback получил награду престижного американского автомобильного издания MotorTrend «Лучший внедорожник 2010 года». Subaru стал первым брендом, завоевавшим звание лучшего внедорожника два года подряд — в прошлом году таковым был признан Subaru Forester. По словам главного редактора MotorTrend Ангуса Маккензи, «Subaru Outback 2010 модельного года представляет собой уникальную комбинацию комфорта, экономичности, универсальности и высочайших потребительских свойств. Этот автомобиль соединил изысканность, динамику и экономичность легкового автомобиля с внедорожными качествами, с которыми могут сравниться только специализированные спортивные ав-

томобили, созданные с акцентом на преодоление бездорожья. Продуманность конструкции, оснащение и конкурентоспособность цены делают этот универсальный автомобиль привлекательным для самого широкого круга потребителей».

MotorTrend оценивал абсолютно новые или значительно обновленные модели, продающиеся на рынке, в ходе испытаний, разработанных на три этапа. Первый включал проверку всех технических характеристик и взвешивание. Затем все автомобили прошли испытание на треке, где определялись базовые показатели ускорения, тормозного пути и управляемости. Второй этап представлял собой три дня испытаний на кольцевой трассе с различными типами до-

рожного покрытия и условиями движения. В ходе этого этапа оценивались управляемость и комфортность хода автомобилей, плавность и приемистость двигателей и трансмиссий, уровень дорожных шумов и шумов встречных потоков воздуха, а также эргономика. На участке с грунтовым покрытием тестировались сцепление шин с дорогой, устойчивость автомобилей и эффективность работы тормозных систем. Третий этап включал обсуждение и оценку результатов испытаний. В этом году эксперты MotorTrend расширили перечень оценочных категорий до шести: совершенство дизайна, технический уровень, функциональность, экономичность, безопасность, потребительские свойства.

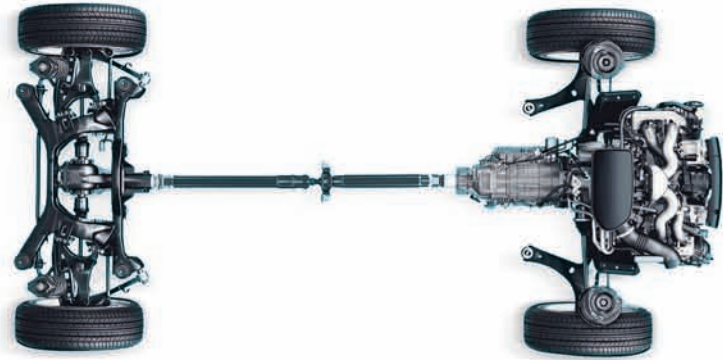
ТЕСТ СДАН

Автомобили Subaru Legacy и Outback 2010 модельного года получили высшую оценку «5 звезд» за обеспеченность безопасности пассажиров по итогам испытаний в рамках Австралийско-азиатской программы оценки новых автомобилей (ANCAP). Новым моделям была присвоена награда Top Safety Picks (самые безопасные автомобили) Американского страхового института безопасности дорожного движения. Кроме того, компания Subaru подтвердила уровень безопасности своих автомобилей и на испытаниях в рамках Европейской программы оценки новых автомобилей (Euro NCAP), по результатам которых автомобиль Subaru Legacy 2010 модельного года получил максимальную оценку «5 звезд». Новые, более жесткие требования

испытаний Euro NCAP предусматривают комбинированную оценку по категориям «Безопасность взрослых пассажиров», «Безопасность пассажиров-детей», «Безопасность пешеходов» и «Активные вспомогательные системы безопасности». Для Subaru оценка «5 звезд» стала первой наивысшей оценкой от программы Euro NCAP, объединяющей большое число компетентных организаций многих европейских стран. Добиться высокого балла по безопасности Subaru удалось за счет уникальной конструкции усиленного каркаса кузова кольцеобразного профиля и нового подрамника для крепления двигателя. В стандартную комплектацию всех моделей новой Legacy входит система динамической стабилизации (VDC), две передние и боковые по-

душки безопасности, а также подушки-шторки безопасности, которые в совокупности обеспечивают высокие характеристики комплексной защиты автомобиля.

Результаты испытаний на безопасность модели Subaru Legacy в рамках программы Euro NCAP: Безопасность взрослых пассажиров — 79% (28,512 балла из 36 максимально возможных); Безопасность пассажиров-детей — 73% (35,804 балла из 49 максимально возможных); Безопасность пешеходов — 58% (20,878 балла из 36 максимально возможных); Активные вспомогательные системы безопасности — 71% (5,000 балла из 7 максимально возможных); Общий показатель — 73 балла



Все автомобили SUBARU отличается нечто общее — они не похожи на другие



авто

«В следующем году мы планируем активное продвижение наших новинок Subaru Legacy и Outback»

из первых рук

Экономический кризис, повлекший за собой падение автомобильного рынка, затронул всех без исключения автопроизводителей. Больше всех досталось японским концернам, особенно тем, чьи модели производятся в Стране восходящего солнца. Об этом и том, какие меры наиболее эффективны в борьбе с кризисом, рассказал генеральный директор компании ООО «Субару-Мотор»

Казуси Иосида.

— Конец года не за горами, и уже можно подвести некоторые итоги. Как вы оцениваете положение Subaru и итоги продаж в России за текущий год? — Признаться, таких результатов мы не ожидали. По нашим прогнозам, которые были сделаны еще в конце 2008 года, продажи Subaru в России должны были сократиться максимум на 35%, а рынок в целом — на 35–40%. Что мы видим сейчас? Общее 50-процентное падение сбыта по всем брендам и 60-процентное сокращение продаж наших автомобилей. В худшем положении оказались японские бренды. Из-за девальвации рубля цены выросли у всех автопроизводителей, однако если курс евро и доллара относительно российской валюты поднялся на 18% и 23% соответственно, то японской иены — на 47%. А значит, стоимость машин, импортируемых из Японии, увеличилась значительно, чем цены на американские и тем более европейские модели. У Subaru все модели японского производства — в итоге такие неутешительные результаты. — В следующем году прогнозируется стабилизация рынка и даже рост. На какие результаты вы рассчитываете? — В лучшем случае мы продадим столько же автомобилей, сколько в 2009-м. В худшем — чуть меньше. Дело в том, что до сих пор мы реализовывали машины 2008 года выпуска. Модели, которые сошли с конвейера в этом году, будут еще дороже, а соответственно, и спросом будут пользоваться меньше. Кстати, хочу посоветовать тем, кто еще в раздумьях, — брать машину стоит сейчас. По нынешним ценам. И не надо бояться того, что это автомобиль 2008 года выпуска. Через три-четыре года вы сможете продать его с минимальными потерями, ведь цены на новые машины, 2009–2010 годов, выра-

стут, а соответственно, увеличится стоимость автомобилей на вторичном рынке. — Какие действия по поддержке продаж новых автомобилей вы предпринимаете или собираетесь предпринять? — Прежде всего мы собираемся ввести льготное кредитование для наших клиентов. Ведь российский автомобильный рынок так сильно просел в том числе и из-за падения банковского сектора. Мы разработали специальные выгодные условия по кредитам и страхованию в рамках программ Subaru Finans и Subaru Insurance. В будущем году они начнут работать. Пока у нас заключен договор с банками ВТБ 24 и «Сосьете Жeneralь Восток», сейчас мы ведем переговоры со Сбербанком. — Не собираетесь изменить что-то в условиях сервисного обслуживания? Ведь сейчас послепродажное обслуживание, его стоимость имеют огромное значение для клиентов... — Безусловно, мы это понимаем. Однако увеличивать гарантийный срок или межсервисный пробег не станем. У нас достаточно хорошие условия — три года гарантии или 100 тыс. км пробега, то каждые 15 тыс. км. Но менять есть что. Например, в первую очередь нам необходимо развеять миф о дорогостоящем обслуживании Subaru. Мы провели всесторонние исследования и выяснили, что и стоимость запчастей, и нормо-часов у наших дилеров ничуть не выше, чем у конкурентов. Многие этого не знают и боятся покупать Subaru. Второе, что необходимо сделать, и в принципе это уже делается, — изменить подход к замене деталей по гарантии. Раньше, к сожалению, сначала шло долгое выяснение причин поломки. То есть произошла она по вине автопроизводителя или автовладельца. Дело в том, что зачастую детали выходят из строя из-за слишком жестких усло-



вий эксплуатации. Так вот теперь мы начинаем ремонтировать автомобиль до выяснения причин поломки. Если же выясняется, что проблема возникла по вине владельца, мы идем навстречу и стараемся минимизировать затраты на ремонт, делаем скидку, причем приличную. Ну и в третьих, мы работаем над качеством обслуживания. Мы постоянно проводим тренинги для инженерно-технического состава наших дилерских центров, обучаем мастеров-приемщиков. Ведь это лицо компании, от них во многом зависит, придет ли клиент в следующий раз, захочет ли обслуживаться у этого дилера и захочет ли вообще в будущем связываться с маркой Subaru. — Subaru прежде всего производитель спортивных автомобилей. Однако самая популярная модель на российском рынке далеко не спортивный кроссовер Forester. Как это объяснить? — То, что мы марка со спортивным характером и историй, является нашей силой, но при этом может смущать наших потенциальных клиентов при выборе автомобиля. Например, опросы показывают, что многие автовладельцы хорошо знают марку Subaru, знают о ее победах в ралли, знают о том, что мы делаем спортивные автомобили. Но на вопрос: «А не хотите ли ее приобрести?» Отвечают: «Нет». Почему? — «А мне не нужен такой спортивный автомобиль». Задача, которую мы ставим перед собой, — побороть

этот стереотип. Да, мы марка со спортивным характером, но это не мешает нам делать не только спортивные модели, но и комфортные автомобили, удобные в повседневной эксплуатации. Теперь что касается популярности той или иной модели. Например, Impreza могла бы стать самой востребованной. Ведь это автомобиль гольф-класса — самого распространенного на российском рынке. Однако из-за высокой цены популярность модели невелика — разумеется, если сравнивать с ближайшими конкурентами. Вы спросите: почему не снизить цену? Невозможно. Дело в том, что помимо таких дорогостоящих преимуществ, как полный привод и оппозитный двигатель, Impreza довольно дорога в производстве, поскольку стеновая структура кузова автомобиля, ходовая часть изначально делаются под самую мощную версию Impreza VRX STI. А упрощать конструкцию для полнуприводного двигателя мы считаем неприемлемым. Ведь люди, купившие даже базовую Impreza, получают машину, имеющую качество и защиту боевой раллийной машины. — А как вы собираетесь доносить эту информацию до клиентов? Будете увеличивать рекламный бюджет? — На самом деле самая хорошая реклама — это так называемое сарафанное радио. Отдачу от него лучше, чем от любого ролика по телевизору или в других СМИ. И собираемся мы сделать ставку именно на такую

рекламу. У нас уже был очень хороший опыт. Мы совместно с клубами Subaru проводили в этом году пробные познавательные-развлекательные мероприятия. Мы пригласили наших клиентов — членов клубов Subaru на презентацию... и это были не банальные покатушки. Мы организовали что-то вроде круглого стола, где технические специалисты, маркетологи отвечали на вопросы наших клиентов. Рассказывали о новшествах, о перспективных моделях. Реакция была просто потрясающая. Большинство владельцев Subaru не знали многих особенностей наших автомобилей, и, я уверен, они рассказали о них своим друзьям — потенциальным клиентам Subaru. — Какие перспективы вы видите у ваших новых моделей Subaru Legacy и Outback? — Очень большие. Помимо наших традиционных клиентов, которые давно являются поклонниками автомобилей Subaru, мы рассчитываем с помощью новинок привлечь и немало новых потребителей. И вся наша маркетинговая политика в 2010 году, во всяком случае, в первой его половине, будет ориентирована на продвижение Legacy и Outback. Проблема предыдущих поколений — размер. Машины комфортные, отлично управляются, но по сравнению с конкурентами они были малы. Новые модели стали больше, и теперь это уже не стандартный «средний» класс, а практически автомобили представительского класса. Поэтому если говорить об Outback, то мы рассчитываем, что сможем удержать лидирующие позиции в своем сегменте. Ведь по характеристикам Outback не уступает конкурентам, а по цене он заметно привлекательнее. — Сегодня трудно говорить о развитии дилерской сети, и все же, какие у вас планы по ее расширению? — Действительно, пока мы приостановили поиск новых партнеров, так как понимаем, что сейчас мало желающих вкладывать средства в строительство автосалонов. Тем не менее желающих находятся. Конечно, их немного, но все же. В этом году у нас появилось три новых дилера; в 2010-м мы начнем и сами искать инвесторов. Если же говорить о долгосрочной перспективе, то мы рассчитываем создать в России сеть из 100–150 дилеров. По нашим оценкам, объем российского рынка достигнет 4,5 млн машин в год, и мы хотим занимать 1% этого рынка, то есть продавать в год 45 тыс. машин. Чтобы этого достичь и без проблем обслуживать на-

ши автомобили, такого числа дилерских центров будет вполне достаточно. — А вы говорите о дилерских центрах только в крупных городах? По статистике зарубежные автопроизводители сейчас захватили лишь 50% городов с платежеспособным населением. Еще 50% — это небольшие города, где у людей есть средства, но нет возможности приобрести иномарку... — Выгоднее и целесообразнее изначально развиваться, конечно же, в городах-миллионниках. Но придет время, когда и в России появятся центры так называемого семейного типа. Когда в каком-то небольшом городе человек хочет заняться автослужесом, продавать по десять машин в месяц и, разумеется, обслуживать их. Сейчас это невозможно, так как для этого необходимо пересмотреть модель работы дилерских центров, их стандарты. Например, у нас используются два из трех возможных вариантов — средний и крупный. Мелких дилерских центров Subaru в России нет. Но, подчеркну, это вопрос времени. И все автопроизводители рано или поздно придут к тому, чтобы организовывать в России дилерские центры европейского типа. — Не считаете ли вы, что те меры по поддержке продаж новых автомобилей, которые принимает правительство, недостаточны и некорректны. Например, потому, что под действующие и грядущие программы не попадают импортные автомобили, в том числе Subaru? — Если честно, то я вообще считаю, что искусственная стимуляция рынка не полезна. Сейчас в Европе подъем продаж, но почему-то никого не волнует, что за ним последует такой же сокрушительный спад. Причем в любом случае. По-другому не бывает. Российский рынок рос невероятно высокими темпами — по 50–60% в год. Прянул кризис, и мы видим аналогичное в процентном соотношении падение. Кроме того, если мы говорим о таком виде поддержки, как премия за сдачу автомобиля в утиль, то в России проблема заключается не в ограничениях, связанных с ценой и местом производства машины, а с инфраструктурой. В Германии утилизация автомобилей поставлена на поток, а в России это диковина, и если сразу все пойдут сдавать свои машины в утиль, образуются огромные очереди. Так что лучше дождаться реальной самостоятельной стабилизации рынка, тем более она не за горами. Интервью взял Иван Круглов

Дело техники

технологии

Если верить фантасту Артуру Кларку, всякая достаточно продвинутая технология практически неотделима от волшебства. Если судить по автомобилям Subaru, некоторые технологии изначально настолько волшебны, что продвигать их можно до бесконечности.

Горизонтальная стойка

В истории автомобилестроения найдется не много примеров использования горизонтально-оппозитных двигателей. Не удивительно, что сегодня силовая установка этого типа ассоциируется прежде всего с маркой Subaru, сделавшей горизонтально-оппозитный двигатель элементом базовой комплектации всех своих моделей. Впервые такой двигатель был установлен на модели Subaru 1000, представленной компанией Fuji Heavy Industries Ltd в 1965 году на 12-м Токийском автосалоне. Конструкция этого двигателя, при котором поршни расположены по обе стороны от коленчатого вала под углом 180°, имеет целый ряд характерных особенностей. Малый вес, мощный крутящий момент и хорошая передача крутящего момента не последние в этом ряду. На первый взгляд такой мотор создан для автомобильных гонок и в расчете на водителей, для которых скорость — базовая ценность всякого транспорта. На второй — он в полной мере отвечает потребностям автолюбителей, склонных к спокойному переме-



щению в пространстве, ценящих комфорт и надежность технических агрегатов. В частности, малая вибрация, которой в силу своей конструкции отличается оппозитный двигатель Subaru Boxer, — залог и комфорта, и долговечности. Самое удивительное, что преимущество оппозитного двигателя Subaru Boxer распространяются не только на бензиновые, но и на дизельные версии. Subaru Boxer Diesel стал первым горизонтально-оппозитным дизелем в легковых машинах в мире. С 2008 года Boxer Diesel фирмы Subaru устанавливается на модели Impreza, Legacy, Outback и Forester. Оппозитные двигатели имеют низкий центр тяжести, что, в свою очередь, делает

автомобиль более устойчивым и в конечном итоге более послушным в управлении. Низкое расположение мотора — это и гарантия безопасности, поскольку при фронтальном столкновении он смещается вниз, а не в салон автомобиля. Все перечисленные достоинства оппозитного мотора не должны заслонять того важного факта, что в автомобилях Subaru он является начальным звеном цепочки симметричного полного привода, важнейшим элементом, обеспечивающим баланс автомобиля и его отменные драйверские качества.

Законы симметрии

Симметричный полный привод (Symmetrical AWD) — один

из главных атрибутов автомобилей Subaru на протяжении нескольких десятилетий. Во многом благодаря этой технологии Subaru стала первой японской автомобильной маркой, завоевавшей Кубок конструкторов на чемпионатах мира по ралли (WRC) три года подряд. Во многом благодаря ей автомобили этой марки стали популярны во всем мире. История полного привода на автомобилях марки началась с выпуска в 1972 году модели Subaru Leone 4WD Station Wagon. До этого полный привод был «привилегией» внедорожников.

За эти годы технология полного привода, который имеется на каждой сошедшей с конвейера машине, развивалась и со-

вершенствовалась. Но основная особенность системы симметричного полного привода Subaru неизменна и заключается она в том, что расположенные продольно оппозитный двигатель, коробка передач, приводные валы и даже выхлопная система образуют абсолютно симметричную (относительно продольной оси) конструкцию, которая помогает обрести идеальный баланс при разгоне, торможении и в поворотах. Данная конструкция помогает избежать лишней нагрузки на оси, обеспечивает автомобиль естественный нейтральный баланс и идеальную развесовку (вдоль оси автомобиля и по сторонам), минимизирует момент инерции во время поворота руля.

«Технологии... — полагал писатель Макс Фриш, — это искусство переделать мир так, чтобы с ним уже можно было не сталкиваться». Фирменные технологии Subaru не сотрясают основ этого мира, но меняют автомобили так, чтобы свести всякие столкновения с миром к минимуму. У водителя полноприводного Subaru гораздо больше шансов избежать потери управления на скользкой или неровной дороге, когда сцепление шин с покрытием ухудшается — крутящий момент от двигателя перераспределяется на небуксующие колеса. В итоге система полного привода не просто обеспечивает безопасность движения, но и позволяет получать удовольствие от драйва. А это многого стоит.

Электроника на страже

Характер поведения автомобилей Subaru определяет также целый ряд вспомогательных систем, органично интегрированных в модульную конструкцию платформы. Система динамической стабилизации VDC помогает стабилизировать автомобиль практически на любом дорожном покрытии. Функция центрального дифференциала повышенного трения — оптимально распределять крутящий момент между передними и задними ведущими колесами на автомобилях с ручной коробкой передач. В обычных условиях он распределяется в отношении 50:50 между осями. При потере равномерного сцепления с дорогой, то есть когда передние или задние колеса проскальзывают, вязкая муфта автоматически перераспределяет крутящий момент на те колеса, которые имеют максимальное сцепление с дорогой, поддерживая тягу и управляемость автомобиля. Еще один электронный помощник на Subaru с автоматом — система изменения распределения крутящего момента с электронным управлением VTD. В ее конструкции используется сложный дифференциал планетарного типа, который осуществляет распределение крутящего момента между ведущими колесами: 45% на передние колеса, 55% — на задние. Распределение крутящего момента в такой пропорции сделано наме-

ренно — для более плавного и четкого управления и обеспечения энергичного, спортивного стиля вождения. Впрочем, какой бы стиль вождения ни предпочитал водитель Subaru, у него всегда есть возможность этот стиль сменить. Точнее, выбрать один из трех вариантов, предлагаемых системой SI-DRIVE — системой интеллектуального привода Subaru. Эта система позволяет держать под контролем характеристики работы двигателя и трансмиссии, состояние и изменения которых постоянно отражаются на информационном дисплее. Селектор системы размещен на центральном тоннеле. Режим Intelligent включается простым нажатием на селектор. Он предназначен для езды в плотном городском потоке, в сложных городских условиях и для совершения спокойных туристических поездок. Благодаря индикатору переключения передач водитель всегда знает оптимальный момент для переключения скорости. Спортивный режим Sport, включаемый поворотом селектора влево и обеспечивающий линейные отклики на газ, годится для быстрого перемещения по свободным улицам, в то время как усиленный спортивный режим Sport Sharp, в котором реакция двигателя максимальна обострена, создан для демонстрации и тестирования гоночных способностей автомобиля. Александр Славров

www.subaru.ru

Каждый автомобиль SUBARU уникален

Реклама

авто

Сквозь тернии к звездам

история

На счету Subaru многократные победы в ралли, несколько рекордов скорости и даже участие в «Формуле-1». Поэтому не удивительно, что имя этого японского бренда ассоциируется у людей, хоть как-то интересующихся машинами, со скоростью, мощностью, отточенной управляемостью... В общем со всеми обязательными характеристиками настоящего спортивного автомобиля.



А началось все в 1940-е годы. Тогда японская компания Nakajima Aircraft, позже Fuji Sangyo и Fuji Heavy Industries (FHI), занималась производством авиатехники. Но в середине прошлого столетия решила попробовать себя в автомобилестроении. Сначала были мопеды, а потом... и автомобили. Президент FHI Кенджи Кита, основавший в 1956 году бренд Subaru, был человеком, не лишенным романтического взгляда на жизнь. Придумывая название для новой компании, господин Кита, как полагаются, организовал конкурс, но ни одно из предложенных имен ему не нравилось. И в итоге на ум ему пришло красивое японское слово «Субару» — так обозначают шесть звезд из созвездия Тельца, которые можно наблюдать невооруженным глазом. Похоже, уже тогда Кенджи предвидел, что компания ждет звездное будущее, в том числе и в автоспорте. Впрочем, число шесть в данном случае выглядит вполне логично: FHI была основана после слияния именно шести компаний.

Первые серийные автомобили Subaru начала выпускать в 1958 году. Тогда в машинах этой марки было мало чего спортивного, но стремление к внедрению передовых технологий, совершенствованию управляемости и динамических характеристик изначально отличало команду Subaru от многих других автопроизводителей. В 1965 году компания выпустила модель 1000 с оппозитным двигателем, позволяющим снизить центр тяжести и в разы по сравнению с конкурентами улучшить устойчивость и управляемость. В 1972 году компания Fuji Heavy Industries впервые пробует свои силы в раллийном спорте, выпустив на старт австралийского Southern Cross Rally первый японский автомобиль с передним приводом и фронтально расположенным мотором. Автомобиль назывался Leone. Тогда уже можно было не сомневаться в том, что компания ждет выдающееся спортивное будущее, прежде всего, конечно же, в ралли.

На старте

В 1980 году появляется полноприводная версия Leone, и именно в этом году Subaru пробует свои силы в чемпионате WRC на так называемом Safari Rally. Выступление на столь серьезном соревновании заставило компанию задуматься о создании специального спортивного подразделения Subaru Tecnica International, основателем которого стал Рюкиро Кузе, один из пилотов Leone на первом для компании ралли Southern Cross Rally.

Первые серьезные шаги навстречу автоспорту Subaru делает в 1988 году, когда совместно с японской компанией Motorigi Moderni решает производить оппозитные 12-цилиндровые двигатели для болидов «Формулы-1». Когда-то Motorigi Moderni создавала моторы для самого Энцо Феррари, однако в 80-е годы компания находилась в кризисе, и сотрудничество в Subaru оказалось как нельзя кстати.

После того как FHI купила 51% акций команды Coloni, в «Формуле» появился новый фаворит — Coloni-Subaru. Двигатель, ставший результатом творческих усилий лучших японских инженеров, во время испытаний и соревнований показал себя превосходно, однако сама машина, за которую отвечала компания Coloni и лично Энцо Колони, оказалась слишком большой и неповоротливой. В итоге контракт был разорван.

Возможно, и к счастью. Ведь уже в 1990 году компания впервые приняла участие в чемпионате по раллийным гонкам, дебютировав в соревнованиях с моделью Legasy. Шести автомобилям Legasy пришлось пройти серьезные испытания на самом сложном этапе ралли — 38-м ралли «Сафари». На этом этапе стартовали 59 участников, но лишь 10 из них справились со всеми препятствиями и добрались до финиша в Найроби. Среди финалистов оказалось несколько машин Subaru. И что особенно почетно, впервые в истории ралли до заветной цели дошел автомобиль группы N (в машины, входя-

щие в эту группу, по правилам нельзя было вносить какие-либо конструктивные изменения, в связи с чем им никогда не удавалось достигнуть финиша). Этим автомобилем Legasy управляли пилот Патрик Ньйру и штурман Дэвид Вильямсон. Они заняли восьмое место в общем зачете и первое — в личном.

А уже в 1993 году команда Subaru одержала победу на этапе мирового чемпионата по ралли в Новой Зеландии. Эта победа стала дебютной для 25-летнего гонщика Колина Макрея. И в то же время это оказался последний чемпионат, где выступала модель Legasy. Ей на смену пришла Impreza, занявшая второе место в том же новозеландском ралли.

В следующем году за руль Impreza сел знаменитый испанский гонщик Карлос Сайнс. Он выиграл несколько этапов чемпионата и вывел Subaru в лидеры. Однако для компании наиболее важным и памятным стал 1995 год, когда началось триумфальное победное шествие команды. Тогда Impreza одержала победу в пяти из восьми этапов чемпионата, а команда Subaru завоевала почетный титул — Кубок конструкторов. В 1996 году Subaru лидировала в трех из девяти этапов чемпионата и снова оставила конкурентов далеко позади. В 1997 году никто не верил, что Subaru удастся удержать столь высокий титул. Ведь так не бывает — выиграть три раза подряд столь напряженные соревнования. Но для Subaru невозможное оказывается возможным. И Кубок конструкторов чемпионата по ралли 1997 года снова у японской компании.

Последующие выступления были не такими успешными для команды в целом, но личные дела пилотов шли вполне красиво. Так, в 2001 году Ричард Бернс, выступавший на Subaru, стал чемпионом мира. В 2003 году превосходные японские автомобили принесли победу Марти Марину. В 2005 году Subaru выиграла один из этапов мирового первенства. В общей сложности на чемпионатах

WRC Subaru одержала около полусотни побед — больше, чем все другие японские автопроизводители вместе взятые.

Дух победы

Немало у Subaru и других побед, демонстрирующих превосходство этих японских автомобилей перед конкурентами. Например, еще в 1989 году первое поколение Legasy поставило мировой рекорд скорости на дистанции 100 тыс. км, который держался в течение 16 лет. Весь путь машина преодолела за 447 часов 44 минуты и почти 10 секунд. Средняя скорость составила 223 км/ч. Эти выдающиеся показатели были зафиксированы Международной автомобильной федерацией.

Следующий рекорд принадлежит уже универсалу Legasy. Среди автомобилей массового производства с кузовом универсал, не подвергнутым конструктивным и техническим изменениям, он показал лучшую скорость — 249,9 км/ч.

В 1996 году автомобили Subaru ставят очередной мировой рекорд. На этот раз в классе T-1 — автомобилей, созданных для пересеченной местности, или кроссоверов, как их принято называть сейчас. Subaru Forester показал на полигоне в Индианаполисе (штат Индиана, США) среднюю скорость 180 км/ч.

У всего, что происходит в мире, конечно же, есть свои объективные причины. В автоспорте залогом успеха команд служат солидные бюджеты, позволяющие создавать совершенные гоночные аппараты и нанимать самых талантливых пилотов. Успехи Subaru, по признанию многих экспертов, связаны в первую очередь с ее политикой — делать лучшие в мире серийные автомобили, базирующиеся на традиционных для марки технологиях. В свое время президент Fuji Heavy Industries Кенджи Кита выразил суть этой политики в простом напутствии подчиненным: «Если вы собираетесь делать автомобиль, вы должны делать автомобиль совершенным».

Иван Круглов

Спорт высоких бизнес-достижений

личный опыт

15-кратный чемпион страны, заслуженный мастер спорта СЕРГЕЙ УСПЕНСКИЙ не только один из самых известных и титулованных отечественных автогонщиков. Он еще и успешный предприниматель, генеральный директор компании «У Сервис+», человек, с которым в России бренд Subaru ассоциируется в первую очередь.

— Как добиться успеха в автоспорте?

— Автоспорт невозможен без серьезных инвестиций. Если бы папа не купил в свое время Шумахеру карт, не было бы в истории «Формулы-1» никакого «красного барона» и семикратного чемпиона. Должен быть кто-то, кто даст возможность таланту развиваться. В России добиться успеха в автоспорте можно только вопреки обстоятельствам. Даже если есть машина, на ней негде тренироваться. Нет ни одного автодрома, ни одной трассы. Успех в автоспорте, как, наверное, и в любом другом деле, невозможен еще и без огромного желания. В российском автоспорте, увы, мало гонщиков, у которых бы совпадали возможности и желание.

— Остались ли спортивные вершины, о которых вы мечтаете?

— Спортом надо заниматься с максимальным погружением либо не заниматься вовсе. Я максималист, ставлю для себя всегда самые сложные цели. Поэтому я ушел из большого спорта, оставив возможность иногда соревноваться для души, а не ради победы. Будет время — буду ездить на гонки. Что касается непокоренных вершин, то я ни о чем не жалею. Все задачи, которые я перед собой ставил, я сумел выполнить. Возможно, я был способен на большее — скажем, выиграть чемпионат Европы или чемпионат мира в зачете «Продакшн». Но технический и финансовый потенциал стал доступен слишком поздно — возраст не позволял мне его реализовать.

— Вы успешно выступали в разных видах автомобильного спорта, но ралли, вероятно, любимая специализация...

— Человек, занимающийся раллийным спортом, должен быть с очень хорошей долей интуиции и импровизации. Потому что раллийная дорога — это быстрая запись, а потом быстрая езда. В ралли дорога постоянно и быстро меняется, в этой дисциплине важна слаженная работа экипажа, раллист должен обладать психологической устойчивостью, иммунитетом к неудачам. Ну пробил колесо в первый день, ничего страшного — есть еще два дня, и соперников также могут постигнуть неприятности.

— Как кризис сказался на спортивных планах вашей команды «Успешный Ралли Техника»?

— Он оказался самым серьезным образом на всем автоспорте во всем мире, в частности и на нашей команде. Команда УРТ — это визитная карточка нашей одноименной производственно-технической базы, которая готовит и продает спортивные автомобили. Мы построили лучший автомобиль в мире, наш Subaru Impreza WRC выиграл ралли Англии. Мы без ложной скромности луч-



шая конюшня Subaru в мире. А сейчас из-за кризиса у нас нет ни заказов, ни клиентов. Нет покупательной способности. Будет ли команда УРТ выступать в следующем году хоть в каких-то соревнованиях, я не знаю, но вероятнее всего, что не будет выступать вообще.

— Ваш бизнес ассоциируется даже с гоном прежде всего с Subaru? Что для вас значит Subaru?

— Это часть моей жизни. Мое знакомство с Subaru началось в 1992 году, и оно состоялось благодаря нынешнему главе компании-дистрибутора в России Казуси Иосиде. О марке Subaru тогда в стране никто ничего не знал. Многим было件недомек, что это японский, а не какой-то другой автомобиль. Торговый дом, который представлял Subaru на нашем рынке, искал партнера по сервису. В это время как раз компания Subaru стала активно и с блеском выступать на автомобильных соревнованиях. Автомобильной мастерской, в которой я работал, предложили заниматься ремонтом автомобилей Subaru. Мы согласились и очень быстро из маленького авторизованного центра по обслуживанию автомобилей выросли в компанию по продажам, сумели приобрести машину для спортивных состязаний и вообще эволюционировали до сегодняшних размеров. «У Сервис+» в настоящее время одна из крупнейших дилерских сетей Subaru в России. Так сложилось, что я стал тесно связан с Subaru. Но, наверное, это судьба. Я любил автомобили, увлекся техникой, автоспортом. В марке Subaru заложен тот дух победителя, который всегда меня привлекал. Несмотря на огромное разнообразие автомобилей, для меня Subaru остается лучшим полноприводным автомобилем современности.

— Спортивные навыки помогли ли вам в бизнесе?

— Я думаю, что выдержка, сосредоточенность, дисциплина, которые необходимы в спорте, помогли и помогают мне и при ведении дела. Раллийные гонки научили меня, что нельзя рисковать. Рисковать на ралли можно один раз... Стабильность — главное и в ралли, и в бизнесе.

— В теории фирменные технологии Subaru — двигатели Boxer, симметричный полный привод, Si-Drive и т. д. — выше всяких похвал. Что вы, как знаток этих автомобилей и как практик, можете сказать в пользу этих технологий?

— Мое восхищение Subaru связано не столько с какими-то отдельными технологиями. Я понимаю совокупное преимущество, которое они дают автомобилям Subaru. Выделить, что лучше, а что хуже, в них нельзя. Главное, что в сумме они дают потрясающий эффект. Так, как едет обычный заводской Subaru, не едет ни один другой серийный автомобиль. Классическая компоновка двигателя, развесовка, оппозитный двигатель, электроника — все работает на результат, на динамичный и безопасный драйв.

— Двигатели серийных Subaru не отличаются той запредельной мощностью, которой хвалятся иные спортивные автомобили. Это их недостаток?

— Это маркетинг. Если бы производитель ставил задачу (вопреки здравому смыслу, налогам) дать мотору 500 л. с., он это легко бы осуществил. Subaru заняла свою нишу. Зачем следовать чужому примеру, если можешь делать что-то лучше всех. У компании не самая широкая линейка моторов, но для сегмента бизнес-класса она достаточна.

— На автомобилях Subaru ведется и обучение в вашей Академии скорости. Чем она отличается от других водительских школ повышения квалификации?

— Академия скорости — составная часть нашего холдинга: это и школа высшего водительского мастерства, и ралли-школа для пилотов и штурманов. Обучение в академии ведется на турбированных автомобилях. В других школах обычно в автопарке служат более спокойные, с умеренной мощностью версии учебных аппаратов.

— Какой автомобиль вы водите в обычной жизни? Почему именно этот автомобиль, а не другой? В чем его сильные и слабые стороны?

— Последние дни езжу на Subaru Tribeca и могу дать о нем любому положительный отзыв. По соотношению «цена-качество» с ним мало что сравнится. Я знаю, что некоторые жалуются на ее некую «пластмассовую шумность». Но если эту шумность заглушить кожей и деревом, то автомобиль будет стоять в два раза дороже. Мне не понятны и сетования на мягкость, которые идут от очень немногочисленной группы любителей-гонщиков. Но если хочется носиться по ямам, можно купить другие амортизаторы, и проблема будет решена. Мне вообще очень нравятся автомобили марки, начиная с Wagon Turbo Legasy, которая была у меня в 1992 году. Нет других автомобилей, в которых бы так органично сочетались комфорт и спортивные качества, а об управляемости Subaru и говорить не надо — она известна во всем мире.

Интервью взял Хасан Ганиев

Выигрышный вид

аксессуары



В салонах официальных дилеров Subaru уже в начале следующего года поклонники марки смогут увидеть новые фирменные коллекции STI (Subaru Technica International) и SWRT (Subaru World Rally Team), в которые вошли как предметы одежды, так и различные деловые и повседневные аксессуары. Источником вдохновения для дизайнеров, работавших над созданием ве-



щей, стали черты, присущие легендарным автомобилям Subaru: технологичность и прогрессивность. А такие качества, как надежность и прочность автомобилей Subaru, стали ориентиром при выборе материалов для изготовления каждого из предметов. Первая коллекция представлена линейкой одежды и аксессуаров для ценителей легендарной модели Impreza WRX — турби-

рованной и спортивной версии Impreza, а также для владельцев Subaru Impreza WRX STI — 300-сильного гоночного болида, в котором были воплощены самые передовые технологии компании и самые смелые наработки спортивного подразделения Subaru Technica International. Спортивные болиды Subaru Impreza под управлением знаменитых гонщиков Колина Макрея,



Карлоса Сайнса, Питера Сольберга неоднократно приходили первыми к финишу на чемпионатах мира по ралли WRC, а также на различных национальных чемпионатах по ралли, кроссу и шоссейно-кольцевым гонкам. SWRT представляет линию аксессуаров, олицетворяющих победный дух раллийной команды Subaru в течение нескольких последних десятилетий.



Чем ниже двигатель — тем лучше управляемость



авто

Успеть до завтра

концепция

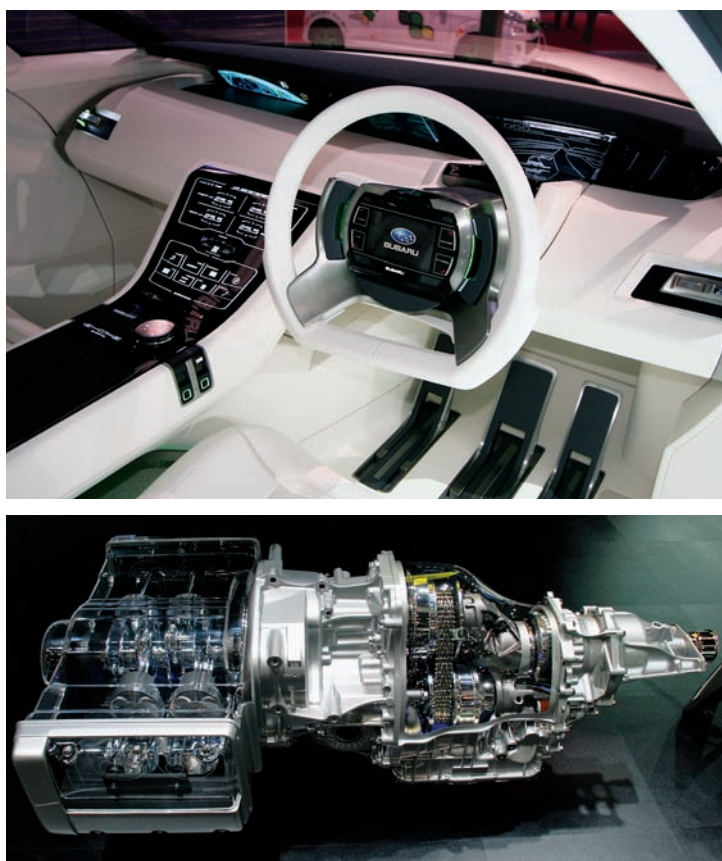
«Меня интересует будущее, — признался как-то изобретатель электрического стартера для автомобилей Чарльз «Босс» Кеттеринг, — по одной простой причине: я собираюсь провести там остаток своей жизни». Новейшие технологии Subaru относятся к тому будущему, с которым автолюбителям придется иметь дело уже в самое ближайшее время.



Ареной для демонстрации своих последних технических разработок и новейших автомобилей компании Fuji Heavy Industries Ltd. производитель автомобилей марки Subaru, выбрала Международный Токийский автосалон. Главным шоу-стоппером на фирменном стенде (да, пожалуй, и во всем выставочном комплексе) стал гибридный туристический автомобиль Subaru Hybrid Tourer Concept.

Этот эффектный концепт-кар — прообраз будущего автомобиля класса «гранд туринг», в котором должны сойтись самые разнообразные качества: привлекательный внешний вид, высокие динамические характеристики, безопасность и комфортность. Требования к автомобилю для завтрашнего дня — высокие. Представители Subaru, видимо, полагают самым перспективным вариантом большой хэтчбек с четырьмя посадочными местами и огромными дверями типа «крыло чайки». Мотив крыльев в дизайне должен по концепции производителя усиливать ощущение надежности и свободы движения на любые расстояния и в любых условиях. Массивные панели кузова говорят о его прочности, а рельефные аэродинамические формы подчеркивают динамику. Большая площадь остекления придает салону тот простор и свет, которых так не хватает многим серийным автомобилям.

Сам салон служит воплощением «антропоцентрической концепции» Subaru. Здесь все сделано для удобства человека и чувства свободы. Внутреннее пространство четко поделено на четыре независимые зоны — для водителя и трех пассажиров. Несмотря на сложности, связанные с компоновкой системы полного привода, пол в зоне задних сидений сделан абсолютно плоским, что не только



удобно, но и эстетически привлекательно. Верхняя часть панели приборов может смещаться вверх и вниз, в конструкции ветрового стекла предусмотрено специальное экранирование, снижающее утомляемость глаз водителя.

Немало внимания создатели концепта уделили безопасности. Фирменное «око» Subaru EyeSight, снабженное стереокамерой и специализированным устройством для обработки трехмерных изображений, способно заранее увидеть, идентифицировать и свести к нулю риск наезда на пешеходов, велосипедистов и прочих участников дорожного движения. Более того, инженеры Subaru интегрировали EyeSight в систему коммуникационных технологий «автомобиль-автомобиль» и «дорога-автомобиль», что позволяет снизить вероятность аварий в принципе. В частности, эта система обеспечивает распознавание автомобилей, перемещающихся в мертвые зоны или из этих зон. При необходимости она выдает водителю рекомендации совершить тот или иной маневр.

С технической точки зрения Hybrid Tourer Concept не столько революционный продукт, обладающий высокой степенью готовности к постановке на конвейер. К слову, президент Fuji Heavy Industries Икюо Мори пообещал появление серийной гибридной модели в парке Subaru примерно через три года. В основе конструкции Hybrid Tourer — традиционные, фирменные ценности Subaru: симметричный

полный привод и оппозитный двигатель плюс новая трансмиссия с бесступенчатым вариатором Lineatronic, который входит в комплектацию Subaru Legacy последнего поколения и благодаря которому удалось повысить как экономичность, так и динамические характеристики автомобиля. Кроме снижения расхода топлива гибридная комбинация вносит свой вклад и в фирменную систему полного привода: все компоненты разработаны с прицелом на снижение центра тяжести и улучшение управляемости.

Гибридная система для Subaru — вещь диковинная. Хотя справедливости ради надо заметить, что первый гибридный прототип Subaru был представлен еще в 2005 году и представлял собой автомобиль, построенный на платформе Legacy и оснащенный двухлитровым оппозитным мотором с двумя турбонагнетателями. Между двигателями внутреннего сгорания и трансмиссией размещался дополнительный электромотор мощностью 10 кВт, использовавшийся лишь на стадии начала движения автомобиля, а также при активном разгоне.

Схема гибридной установки Hybrid Tourer несколько иная. Помимо двухлитрового оппозитного мотора с непосредственным впрыском топлива и турбонаддувом она включает в себя еще два электродвигателя — 10-киловаттный приводной/тяговый электромотор, расположенный спереди, и 20-киловаттный тяговый агрегат сзади. На малых скоростях и при трогании с места гибридный



«концепт» может передвигаться только на электротяге, задействовав для этого задний электромотор. При нормальном режиме движения основное тяговое усилие развивает традиционный мотор внутреннего сгорания, а передний электродвигатель работает как генератор, подзаряжающий батареи. Кстати, инженеры Subaru исключили из алгоритма работы двигателя режим холостого вращения, что позволило добиться лучших показателей при торможении двигателем. При резком разгоне обычный двигатель и задний электромотор трудятся вместе, а при активной езде, например, по горным дорогам к ним может присоединиться и передний электродвигатель, создающий дополнительный крутящий момент на передней оси.

Питаются электродвигатели от комплекта литиево-ионных батарей. Технологии создания аккумуляторов высокой емкости были получены при создании электрокара Subaru Plug-in STELLA — еще одного заметного экспоната Subaru на Токийском автосалоне. Этот компактный и легкий электрокар (в его основе — прототип R1) с игривым дизайном от студии BEAMS с нынешнего лета продается в Японии. Электромотор автомобиля расположен спереди, его мощность равна 47 кВт (64 л. с.), а максимальный крутящий момент составляет 170 Н•м. Зарядка батарей машины может хватить до 90 км пробега, а на их подзарядку до 80% емкости требуется всего 15 минут при использовании специальной системы. От домашней сети электропитания «заправить» электрокар под завязку можно за пять-восемь часов. К апрелю 2010 года Subaru планирует продать 170 таких автомобилей.

Михаил Гришин

на выбирает Subaru. Forester — надежный, утилитарный автомобиль — хороший выбор для них. И тот концепт, который мы представили на Токийском салоне, — это развитие концепции, которая заложена в Forester. В общем, несмотря на тенденцию к выпуску более экологичных транспортных средств, рынок мощных автомобилей будет существовать всегда, и мы будем совершенствовать модели, представленные на нем.

— Какие альтернативные моторные технологии приоритетны для Subaru: водородный двигатель, мотор на биоэтаноле, аккумуляторные технологии... — Сейчас мы продолжаем усовершенствовать бензиновые двигатели внутреннего сгорания, внедряем системы прямого впрыска топлива, в частности моновпрыск, повышающий эффективность работы двигателя. Также мы используем бесступенчатую трансмиссию (CVT), которая позволяет перенести мощность двигателя на колеса с минимальными потерями. Следующим этапом работы по снижению расхода топлива будет разработка принципиально новой системы управления работой двигателя. Если говорить об альтернативных технологиях, то уже сейчас мы инвестируем значительные средства в разработку гибридных моторов. Интересна также разработка электромоторов, но сейчас рано говорить о том, что эта технология будет популярной, в первую очередь из-за высокой цены оборудования. Электромотор в принципе гораздо более эффективен, чем двигатель внутреннего сгорания. Именно поэтому мировой авторитет двигателей в сторону разработки экономичных электромоторов, но фактор цены пока сильно сдерживает эти работы.

— То есть моторы на биоэтаноле Subaru не разрабатывают? — В США эта технология (модификация двигателей для работы на биоэтаноле, — «Б») востребована в некоторых штатах. Но в целом рынок таких машин очень узкий, и мы не видим у них большого рыночного будущего.

— Какой рынок для машин с гибридными двигателями для вас наиболее перспективен? — Безусловно, это рынок Северной Америки, где сейчас продается почти половина производимых нами машин. Еще четверть машин продается в Японии и еще 25% — во всех остальных странах. Но должен заметить, что японский рынок практически не развивается и мы стараемся поднять продажи прежде всего в странах Европы.

«В следующем году мы представим новый двигатель»

технический прогресс



Экология и автоспорт — понятия несовместимые только на первый взгляд. Компания Subaru намерена делать экологичные автомобили, но не собирается менять образ Subaru как машины с настоящим спортивным характером. Об этом в интервью корреспонденту «Ъ-Авто» АЛЕКСЕЮ ХАРНАСУ рассказал руководитель дивизиона планирования новых продуктов компании FNI ТАКЕШИ ТАЧИМОРИ.

— Каков ваш прогноз рынка спортивных машин, подобных тем, которые выпускает Subaru?

— Существуют две проблемы, которые нам, как и любому автопроизводителю, необходимо решить. Первая проблема, я бы назвал ее социальной, связана с защитой окружающей среды. Мы наблюдаем определенный спрос со стороны общества на экологичные автомобили. Вторая проблема — экономическая: после финансового кризиса люди больше обращают внимание на машины, которые подходят им по цене и были бы экономичными в эксплуатации. Обе эти проблемы ставят в непростую ситуацию всю автомобильную индустрию, поскольку, с одной стороны, люди не готовы платить за автомобиль много, с другой — производителю нужно тратить много денег на исследования, чтобы создавать автомобили, наносящий минимальный урон окружающей среде. Для наших инженеров эти задачи — серьезный вызов, который они приняли.

— Вытеснят ли экологичные машины с рынка спорткары? Как процесс экологизации автомобилей изменит образ Subaru?

— Мы много инвестировали в образ спортивной машины, принимая участие в различных тонках. И этот имидж мы собираемся поддерживать: сейчас идет работа над принципиально новым двигателем, который мы собираемся представить в следующем году. Несмотря на всеобщее увлечение экологичными машинами, наши покупатели хотят чувствовать взрывной характер, страсть Subaru, и мы не можем разочаровать их.

В то же время мы понимаем, что рынок спорткаров в последние годы перешел в другую категорию. Спрос на спортивные машины большой, но в основном это спрос со стороны беби-бумеров — поколения, которому уже больше 40 лет, и это поколение хочет получить удобную, высокотехнологичную и безопасную машину, а не просто мощную машину на колесах. Половина этого поколения покупает Harley и черные кожаные куртки, а вторая полови-

www.subaru.ru

Постоянное сцепление всех четырех колес с дорогой

Реклама