

БРЕНД

**AKRALOVIC**

# ВЫПУСК – ЕГО ПРОФЕССИЯ

*текст Алана КАТКАРТА, фото Ключи НАКАМУРЫ*

История Игоря Акраловича – прямо-таки голливудский сюжет о человеке, который поднялся к вершинам из самых низов. С одной поправкой: всё в ней – правда.



Эта самая удивительная из стран бывшего Восточного блока. Родившаяся на кровавых развалинах Югославии, Словения быстро стала полноправным членом европейского клуба и единственной из бывших соцстран присоединилась к валютной еврозоне. А мировую известность она получила во многом благодаря компании Игоря Акраповича, производящей лучшие в мире выпускные системы и удостоившейся высшего рейтинга устойчивости A1 от аудиторов Dun&Bradstreet.

Но в 1990 году, когда компания была основана под маркой Skorpion, это казалось совершенно недосягаемым. Тем не менее уже через девять лет все команды японских заводов, выступавшие в чемпионате World Superbike, использовали выпускные системы из Словении. С тех пор на счету фирмы мировые титулы в Superbike и Supersport, победы в немецком чемпионате Pro Superbike и в американской серии AMA Superbike. В общем, достаточно для того, чтобы раскинуть дилерскую сеть по всему миру... и привлечь внимание концерна Ford, который заставил Игоря сменить название компании – чтобы не возникло ассоциаций с их маркой Scorpio! «Юристы концерна уж и не знали, к чему придаться, – с сарказмом рассказал мне эту историю Игорь, – и выдвинули смехотворный довод: дескать, мои титановые выпускные системы ручной сборки могут нанести ущерб репутации седанов массового производства. Мы посмеялись – и сменили название на Akrapovic (Акра – по-турецки «скорпион»): нечего обогащать крючкотворов».

Взяв на заводе в Болонье мотоцикл Moto Morini Corsaro, я по-



Славко Трстеняк (в центре) – правая рука Игоря, начальник проектного отдела.

хал домой в Великобританию через Словению, чтобы встретиться с Игорем Акраповичем.

Босс встретил меня у ворот. Презрительно фыркнул в сторону массивных глушителей Corsaro: «Нам уже не приходится бегать в поисках новой работы – но если Moto Morini попросит, я покажу им, как это надо делать». И он повел меня на завод, где 205 рабочих делают 65 000 систем ежегодно – 25 000 полных, остальные типа slip-on.

«Наши системы на 60% сделаны из титана, – рассказывает Игорь, – а он на 45% легче стали, что само по себе дает преимущество. Современные титановые сплавы столь же долговечны, как и нержавеющая сталь. Наш поставщик – японская корпорация Kobe Steel. На наших складах лежит титана на 10 миллионов евро – хватит на пару лет работы. Если ты покупаешь материалы в больших количествах и платишь вперед, можешь рассчитывать на большую скидку. А за последние семь лет титан

подорожал вдвое! Гоночные команды предпочитают титановые корпуса глушителей карбоновым – карбоновые всего на 5% легче, чем сделанные из титанового листа толщиной 0,05 мм, а при ударе мгновенно раскалываются и ремонту не подлежат. Металл гораздо практичнее».

Но по дороге в цех формовки труб Игорь признался: несмотря на все преимущества титана, слово «карбон» действует на покупателей столь завораживающе, что неподалеку пришлось построить еще один завод по производству углепластиковых деталей. Там 45 рабочих занимаются «черной магией», делая крылья, детали облицовки, а в скором будущем освоят и обтекатели. «Мы успешно внедрились на этот рынок, обеспечивая такой же уровень качества, как и для наших выпускных систем, – сказал Игорь. – Думаю, в будущем мы значительно расширим свою экспансию в этом секторе».

Мы подходим к огромной итальянской трубоформовочной машине – уникальной в своем роде: она способна делать титановые трубы диаметром от 18 до 85 мм, с толщиной стенок 0,8 или 0,9 мм. «Пришлось вложиться, – комментирует увиденное Игорь, – но зато мы полностью контролируем весь процесс, обеспечивая высочайшее качество и не завися от поставщиков. Мы ведем бизнес не так, как конкуренты: не тратим деньги на спонсорство и рекламу, не платим за наши стикеры на обтекателях мотоциклов. Мы лучше потратим эти деньги на оборудование и на людей, которые на нем работают».

Но мало сделать трубу, ее надо изог-

нуть! Делается это на английском трубогибном станке Addison или на гидроформовочных машинах (одна немецкая, вторая швейцарская). «До нас никто не пытался придавать форму титановым трубам гидроформовкой, – делится со мной Игорь, – и мы немало намучились. Но сейчас процесс отлажен, и он дает нам возможность получать трубы самых немислимых конфигураций, без скидки на производственные сложности».

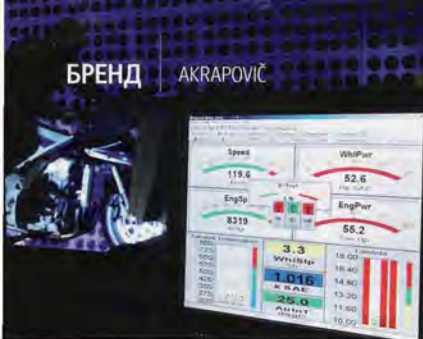
После сборки каждая система тщательно проверяется на соответствие размерам. Так что можете быть спокойны: если какие-то детали пострадают при падении, то присланные на замену подойдут в точности. Системы Akrapovic недорогие, но покупатель может быть уверен в их качестве.



65000

ВЫПУСКНЫХ СИСТЕМ  
ЕЖЕГОДНО ДЕЛАЮТ  
НА ЗАВОДЕ ИГОРЯ  
АКРАПОВИЧА В СЛОВЕНИИ

Современный производственный комплекс площадью 7000 м<sup>2</sup>, спроектированный его женой, известным словенским архитектором, расположен в городке Иванька Горика, в 45 минутах езды к югу от столицы страны Любляны. Современное оборудование, квалифицированные рабочие, в цехах чисто и светло, словно в проектом отделе.



Не потому ли только в США продажи за год выросли на 35%?

Но прежде чем запустить выпускную систему в производство, ее надо спроектировать. Проектный отдел возглавляет Славко Трстеник – правая рука Игоря. Три динамометрических стенда Superflow – два для мотоциклов и один для автомобилей – постоянно в работе, в помещении поддерживается постоянная температура (22 °C) и влажность. «Очень важно работать при постоянных параметрах, – комментирует Славко. – Разница в давлении воздуха, например, может привести к изменению мощности на 19%. И очень важна квалификация оператора, сидящего на мотоцикле. Он должен чувствовать такие изменения в реакции на движение ручки газа, какие не засечет ни один прибор. Наша квалификация – вот причина, по которой с нами работает так много гоночных команд». «Они присылают нам мотоцикл без силовых агрегатов, – продолжает Игорь, – и мы комплектуем несколько вариантов выпускных систем. Затем приезжают гоночные инженеры с моторами,

и из нескольких вариантов выбирают наилучший, с которым мы продолжаем работать. Иногда приходится делать до 200 замеров на стенде, прежде чем мы получим характеристики, которые желает гонощик. Это очень требовательные заказчики, но платят они хорошо и получают все, что хотят».

Но ведь сегодня существуют компьютерные программы для моделирования процессов в выпускной системе. Так зачем проводить столько замеров на стендах? «Компьютерные модели эффективны, но не на 100%, – отвечает Славко. – Мы работали с командой BAR-Honda (той самой, что в прошлом году уже под именем Wraip выиграла чемпионат F1) и убедились, что даже лучший компьютер Формулы 1 обеспечит вам только 95% данных, а остальные 5% вам придется добывать на стенде».

Экскурсия по заводу закончена, и мы поднимаемся в шикарный офис главы компании. Итак, как же он дошел

до жизни такой и куда намерен двигаться дальше? Может быть, по примеру других переместит производство в Китай, чтобы снизить издержки? Вот что рассказал сам Игорь:

«Я начал гоняться в 1977 году, сначала на Yamaha TZ250, потом на четырехцилиндровых 1000-кубовых байках тогдашней мотоциклетной F1, а закончил свою карьеру уже в гонках Superbike в 1989 году. Надо сказать, Югославия была не такой закрытой, как другие социалистические страны, так что мы могли импортировать и японские «четверки». Параллельно с гонками я закончил технический институт и шесть лет проработал у отца – на фабрике по производству пластмассовых изделий. Но затем я завязал с гонками, женился и в 1990 году открыл собственную мастерскую по тюнингу мотоциклов – в ней тогда работали всего шесть человек. Выпускная систе-

ма – важная часть тюнинга, и, вместо того чтобы покупать дорогие системы на стороне, мы решили делать их сами. Первую трубогибочную машину собрал для меня мой приятель. Вскоре я целиком занялся изготовлением выпускных систем, и через три года уже мог предложить впечатляющую гамму для разных моделей мотоциклов. Поначалу я сотрудничал с итальянской компанией Giacomoto из Болоньи, известным производителем аксессуаров для Ducati. В 1996 году нам поступило предложение от Kawasaki, которая испытала наши глушители и решила использовать их для своей команды Superbike – и через три года уже все четыре японские заводские команды использовали наши системы».

Работать на несколько команд WSBK сразу – очень деликатная ситуация. Ведь мы видим воочию, как ведет себя каждый мотоцикл



**ГЛАВНОЕ – СБОРКА!**

Выпускная система для одной из моделей Kawasaki состоит из 190 деталей. Машины могут их изготовить, но нужен искусный сварщик, способный их соединить.





в тех или иных условиях, и тут главное – не проболтаться. Но этот гоночный опыт дает нам просто бесценную информацию для разработки серийной продукции. В отличие от некоторых других компаний, мы не просто клеим красивый лейбл на банку из-под супа!

Я должен сказать, что преимущество в максимальной мощности далеко не всегда приводит к победам на гоночном треке. Очень важен характер отдачи мощности – мы усвоили это, работая с Honda. Ее специалисты всегда добивались совершенной формы мощностью кривой; можно было получить бешеную динамику на верхах, но если при этом получался провал на средних оборотах, пусть даже небольшой – их это не устраивало.

Они всегда добивались того, чтобы с 6000–7000 об/мин и до максимума характер кривой крутящего момента оставался линейным, считая, что это очень важно для ускорения на выходе из поворотов и для контроля мотоцикла. И их результаты показали, как они были правы.

Для кроссовых мотоциклов и эндуро в последние годы актуально снижение уровня шума – а это нелегко, так же как и для дорожных мотоциклов с короткими глушителями – таких, как Yamaha R6 и Suzuki GSX-R1000. Приходится повозиться. Между прочим, решение проблемы – в форме приемной трубы, а вовсе не в самом глушителе, как вы могли бы подумать. Мы начали делать выпуск-

ные системы даже для скутеров – конечно, спортивного плана, таких, как 500-кубовая Yamaha TMAX и 250-кубовый Kymco.

Мы сотрудничаем с производителями мотоциклов – особенно с Aprilia, BMW и KTM – в разработке выпускных систем для новых моделей. Но мы никогда не будем поставлять свои изделия на конвейер: они для этого слишком дороги. Вот для рынка запчастей – пожалуйста: дилеры Yamaha, Honda, Kawasaki, Aprilia, KTM, BMW с удовольствием продают нашу продукцию. Даже Suzuki, которая для своих четырехцилиндровых моделей традиционно использует выпуск Yoshimura, прибегает к нашим услугам для дооборудования внедорожных

одноцилиндровых мотоциклов. По нашим сведениям, треть всех Kawasaki ZX-10R ездит с выпускными системами Akrapovic. Теперь мы начали работать и с автомобилями – посмотрим, подходит ли «мотоциклетный титан» для автомобильных выпускных систем. Мы внедрились также на рынок аксессуаров для снегоходов и мотовездеходов. Но не думаю, что мы перенесем производство за рубеж для снижения издержек. Когда делаешь что-нибудь в Китае, слишком трудно контролировать качество. А это для нас – самое важное. Ну, а теперь давайте подберем что-нибудь приличное для вашего Moto Morini!»

*Перевод Александра Воронцова*

реклама



#### Салоны ПАНАВТО:

- Москва
- Астрахань
- Барнаул
- Воронеж
- Казань
- Кемерово
- Краснодар
- Набережные Челны
- Нижний Новгород
- Новороссийск
- Новосибирск
- Ростов-на-Дону
- Самара
- Санкт-Петербург
- Тюмень
- Уфа



[www.panavto-yamaha.ru](http://www.panavto-yamaha.ru)

**YAMAHA МОТОР ЦЕНТР СУЩЕВСКИЙ**  
ул. Сущевский Вал, д. 49 | Тел.: +7 (495) 780-55-55

Официальный дилер Yamaha Motor CIS