

ДОБАВЬ ОБНОВЛЕНИЯ!

Присадка «Актив Стандарт» улучшает работу двигателя

3-5

ОПЫТ ТИПИЧНОГО АВТОМОБИЛИСТА

Как не купить новый автомобиль?

6-11

С ГЛОБАЛЬНОЙ БЕРЕЖЛИВОСТЬЮ

Как европейцы заботятся о своих автомобилях

16-17

ЗАЩИТА И ДЕЗИНФЕКЦИЯ САЛОНА



Антибактериальный «Очиститель системы вентиляции и кондиционера» автомобиля уничтожает до 95% бактерий и микроорганизмов

Сейчас этот продукт бренда SUPROTEC A-prohim - «Очиститель кондиционера», конечно, востребован особенно. По информации наших дилеров, «зелёный очиститель» входит теперь почти в каждую корзину покупок продуктов «СУПРОТЕК». Простые автомобилисты и эксперты оставляют множество отзывов о пользе и эффективности этого дезинфицирующего средства. Прежде компания рекомендовала использовать его хотя бы раз в квартал, в межсезонье. В новые условия автовладельцы стараются распылять аэрозоль в салоне не реже, чем раз в две недели.

Очиститель
вентиляции и
кондиционера
SUPROTEC
A-prohim



Разработанный «в мирное время» «Очиститель кондиционера» эффективно борется с микроорганизмами, бактериями и запахами в салоне автомобиля. «Это средство - современная альтернатива сервисному продукту глубокой очистки системы вентиляции, используемому на СТО при проведении ТО, - рассказывает кандидат технических наук, глава департамента научно-технического развития группы компаний «СУПРОТЕК» Юрий Лавров. - Продукт прост в применении. Обработка делается силами автовладельца за 10 минут.



В период роста простудных заболеваний, в том числе гриппа, мы рекомендуем применять его не реже двух раз в месяц».

Очиститель SUPROTEC A-prohim предназначен для дезинфекции и удаления запахов из систем обогрева и кондиционирования воздуха в салоне автомобиля, профилактики бактериальных инфекций. Интенсивная циркуляция аэрозоля по внутреннему контуру автомобиля позволяет уничтожать бактерии и микроорганизмы не только на фильтре салона, но и во всех воздуховодах, устройствах кондиционирования, а также в салоне.



За счет особого состава очиститель SUPROTEC A-prohim устраняет не менее 95% бактерий и микроорганизмов.

Он обладает антимикробной активностью в отношении широкого спектра грамположительных и грамотрицательных бактерий, в том числе: *Staphylococcus* и *Escherichia coli*. Очиститель протестирован на соответствие нормам безопасности и эффективности дезинфекционных средств.

Кроме этого, он нейтрализует неприятные запахи. Например, эффективно удаляет из системы вентиляции и салона запах табачного дыма, сырости и другого происхождения. Освежает воздух в салоне. Входящее в состав эфирное масло эвкалипта наполняет воздух свежим ароматом. Сейчас на антибактериальный «Очиститель вентиляции и кондиционера» действует специальная 10% скидка. Берегите себя и своих близких. ■



Константин Заруцкий
#AcademeG

ДОБАВЬ ОБНОВЛЕНИЯ! АКТИВИРУЕМ МАЛОЛИТРАЖКУ

Новая восстанавливающая присадка «Актив Стандарт» улучшает работу двигателя, продлевает ресурс машины и экономит средства владельца



Юрий Лавров

кандидат технических наук
руководитель департамента НТР
группы компаний «СУПРОТЕК»



В феврале 2020 года компания «СУПРОТЕК» выпустила новый продукт - триботехнический состав «Актив Стандарт». Он расширяет серию «Актив» - присадок для двигателей легковых автомобилей. Состав разработан для применения в нефорсированных бензиновых двигателях с рабочим объемом до 1,6 литра и объемом масляной системы менее 5 литров.

Дело в том, что безнаддувные двигатели небольшой мощности отличаются пониженными температурными и механическими нагрузками, возникающими в зонах трения.



Исследования в триботехнической лаборатории «СУПРОТЕК» показали, что в таких условиях наиболее эффективно работают композиции активных минералов с особым подбором частиц средней твердости и крупности, определенного фазового и химического состава.

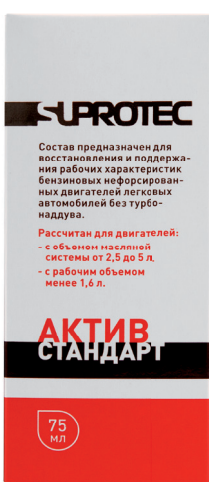
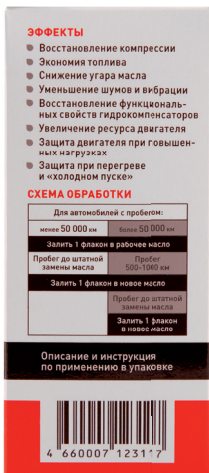
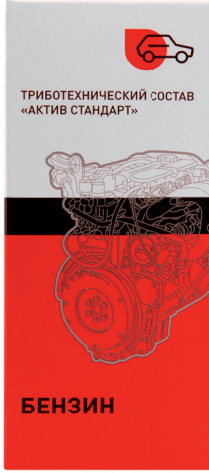
Подобранная композиция минералов позволила сократить количество активного компонента и количество в составе носителя - базового масла - до 75 мл. С учетом малого объема масляной системы, это уменьшило возможное влияние состава на свойства моторного масла.

Кроме того, количество и тип активных минералов, сокращенная технологическая цепочка подготовки - позволили уменьшить стоимость товара для потребителей.

При этом «Актив Стандарт» имеет те же потребительские свойства, что и другие составы серии «Актив» - восстанавливает изношенные поверхности трения, что оптимизирует зазоры, позволяет удерживать более плотную масляную пленку. Это приводит к повышению и выравниванию компрессии по цилиндрам, снижению расхода топлива и угара масла, шума и вибраций. Защищает от износа при холодном пуске и перегревах, продлевает ресурс.



Триботехнический состав «Актив Стандарт» позволяет сэкономить средства при обработке широкой линейки безнаддувных бензиновых двигателей с небольшим объемом, так как стоит в полтора раза меньше состава «Актив Плюс», предназначенного для обработки форсированных двигателей и ДВС большего объема.



Триботехнический состав «Актив Стандарт», как и все продукты серии «Актив», предназначен для восстановления и продления ресурса двигателей внутреннего сгорания, поддержания рабочих характеристик: компрессии, мощности, приемистости, эффективного расхода топлива. Применение трибосостава позволяет уменьшить риск возникновения задиров, защитить двигатель при аварийной потере масла.

«Актив Стандарт» не вступает в реакцию с моторными маслами и их пакетами химических присадок, не меняет их свойств и характеристик. А работает исключительно с поверхностями трения, создавая прочный металлический слой, что обеспечивает надежную защиту двигателя, оптимальную эффективность и безопасность эксплуатации.

«Актив Стандарт» имеет обычную для триботехнических составов схему применения: добавление в моторное масло за 1000 километров до его замены, повторное внесение состава в новое масло после замены. Сохраняется и схема обработки в два этапа для новых автомобилей, в три - для машин с пробегом.

В силу особого подбора композиции активных минералов, состав «Актив Стандарт» мы не рекомендуем применять для обработки двигателей с турбонаддувом и системами непосредственного впрыска бензина (таких как TSI, TFSI, GDI, MDI и др.); дизельных двигателей; высокооборотистых двигателей мототехники. Состав не опасен для вышеперечисленных двигателей и не принесет вреда. Однако эффективность его работы будет существенно ниже чем, например, состава «Актив Плюс».



В ближайшее время компания выпустит ещё один трибосостав для ДВС - «Актив Премиум» для внедорожников и полноприводных автомобилей.

Полная обновлённая серия «Актив» будет состоять из четырех продуктов. В таблице ниже приведены отличия составов по назначению.

Состав «Актив Стандарт»	Состав «Актив Плюс»	Состав «Актив Премиум»	Состав «Актив Регуляр»
Назначение Для безнаддувных бензиновых двигателей малого объема	Назначение Для двигателей любого типа и конструкции	Назначение Для двигателей с большим рабочим объемом, работающих с повышенными нагрузками.	Назначение Для поддержания защитного слоя в двигателях любой конструкции после полного цикла обработки составами серии «Актив»
Рабочий объем до 1,6 л	Рабочий объем до 2,5 л	Рабочий объем от 2,5 до 5 л	Рабочий объем любой
Объем масла до 5 л	Объем масла до 7 л	Объем масла от 7 до 9,5 л	Объем масла любой
Рекомендуемая цена 1150 руб	Рекомендуемая цена 1690 руб	Рекомендуемая цена 2900 руб	Рекомендуемая цена 885 руб
			

КАК НЕ КУПИТЬ НОВЫЙ АВТОМОБИЛЬ?

Опыт типичного автомобилиста



Редакция клуба «Автоледи»
специально для издания «Мой Автомобиль»
vk.com/1autoladyclub



Каждый автовладелец время от времени задумывается о возможной замене своего автомобиля на новый. Особенно остро эти мысли преследуют людей во времена так называемых больших скидок и специальных предложений, которыми пестрят все дилерские центры. Не поддаться соблазну сложно.

Помимо рекламы, важную роль играет экономическая обстановка в стране и финансовые кризисы, которые, в случае их возникновения, перечеркнут заветную мечту о новеньком авто на долгие годы.



В этом же году добавился ещё один неприятный фактор - увеличенный утилизационный сбор.

Так вот в преддверии увеличения этого самого сбора многие нерешительные автовладельцы приняли волевое решение о покупке нового автомобиля. Действительно, когда, если не сейчас? Тем более, что у некоторых марок ещё не распроданы полностью автомобили прошлого г.в., и есть шанс получить соблазнительное предложение. Казалось бы, сказано - сделано, пора ехать за новым автомобилем, к чему тянуть?



Но по логике, у каждого человека должен в голове возникнуть очевидный вопрос «А как же деньги?».

Впрочем, современное общество давно привыкло жить в долг, активно пользуясь услугами банков. Кредит? Почему бы и нет! К тому же в новостях постоянно упоминают государственные программы и сниженные процентные ставки. А как же первый взнос? Здесь на помощь придёт уже имеющийся в наличии автомобиль и пресловутый «trade in», набирающий всё большую популярность.

Тем более, что собственный автомобиль ещё совсем не старый, в прекрасном техническом состоянии и совсем с небольшим пробегом.

Наконец, преисполненный энтузиазма потенциальный покупатель, вдоль и поперёк изучивший предложения на официальном сайте и выбравший марку и модель автомобиля, оказывается у дверей дилерского центра. У него нет ни малейших сомнений в том, что возжеленный автомобиль ждёт его здесь и сейчас.



К тому же любезнейший менеджер, с кем он имел удовольствие общаться по телефону накануне, заверил его, что главное - это желание совершить покупку, остальное формальности.

Мысленно перебирая в голове эти самые несущественные детали и формальности, покупатель встречается с администратором, который спрашивает об интересующей модели автомобиля и будничным тоном говорит, что менеджер, с которым была предварительная договорённость о встрече, занят и придётся ждать. Вот и первое разочарование. Ну что же, разве небольшая заминка может испортить настроение в такой день? Разумеется, нет.

Далее развитие событий разворачивается следующим образом. Появляется улыбчивый продавец, задаёт несколько наводящих вопросов относительно намерений клиента, понимает, что «живых» денег у него с собой нет, одномоментно меняет улыбку на равнодушие. Он предлагает сперва оценить автомобиль, на котором приехал клиент, чтобы убедиться, есть ли вообще резон тратить на него своё время и делать какое-то предложение по новому авто.



Клиент же, в свою очередь, у которого была масса вопросов по новому автомобилю, в некотором недоумении.

Но всё же, вынужден, в отсутствие альтернативы, действовать по предложенному алгоритму. Вот ещё разочарование.

Всем известно, что «в зачёт» автомобили берут по заниженной цене, которую в дальнейшем компенсируют неплохой скидкой на приобретение нового авто. Однако вряд ли кто-то готов к нелестной оценке автомобиля, на котором он приехал. Мастер выйдет, бегло осмотрит машину, бросит

пару фраз типа: «она что, дорестайлинговая?», «ручки не в цвет кузова?», «и штатная магнитола?». Заключение будет неутешительное, человеку скажут, что возьмут его авто, но, поскольку, хорошего в нём мало и на таких машинах сейчас разве что в доставке или такси работать, цена будет соответствующая.



Можно будет сколько угодно говорить о надёжности двигателя, минимальном пробеге и аккуратной эксплуатации, но мастер будет упрямо утверждать, что это ничто, по сравнению с отсутствующим подлокотником и обогревом руля.

Автомобиль оценили, и потенциальный покупатель в смешанных чувствах опять оказывается за столом менеджера по продажам. Теперь известен первый взнос, есть с чем работать.

Дальше будет так. Вам будут говорить о конкретном автомобиле, «застоявшемся» на складе, либо о виртуальном, который, по словам всё того же менеджера, привезут в ближайшее время с завода. Цену озвучат сразу со всеми скидками, чтобы у человека не осталось сомнений, что к нему максимально лояльны. И действительно, эта цена будет разительно отличаться от стокового прайса, и на первые пару минут можно даже забыть о предыдущих казусах и недоумениях. Ведь в своей голове уже есть примерный расчёт, сколько должен стоить автомобиль, чтобы сумма ежемесячного платежа была подъёмной.

В игру вступает кредитный специалист. Человек сидит, терпеливо ждёт расчёта, отвечает на некоторые вопросы о своём возрасте, стаже, финансовом благополучии, желаемом сроке кредита, желании или нежелании включить страховку в тело кредита, при этом сами суммы компонентов кредита не озвучиваются.



И вот, наконец, готово. Заветный документ в руках потенциального покупателя.

Сперва кажется, что произошла какая-то ошибка. Ежемесячный платёж в два раза больше запланированного, хоть стоимость авто указана верно. Что пошло не так? Неохотно менеджер в тандеме с кредитным представителем начинают давать комментарии. Оказывается, что процентная ставка далеко не такая, о какой шла речь по

телефону. И на это есть объяснение. Государственная программа льготного кредитования распространяется только на определённые категории: для тех, кто покупает первый автомобиль, либо семейный (при условии, что в семье от двух несовершеннолетних детей и более).



Далее возникает вопрос о лишних ста тысячах в кредите, которые оказываются обязательной страховкой жизни. КАСКО добавляет ещё примерно столько же лишних рублей.

А при желании его убрать и оформить самостоятельно у своего агента, где это будет вполнину дешевле, накидывают лишние проценты по кредиту. Конечно, КАСКО не обязательно включать в тело кредита, но за такую стоимость просто невозможно оформить его за наличные.

Также появляются дополнительные продукты банка, о которых далеко не все простые обыватели слышали, они накидывают ещё лишних цифр в и до того раздутый кредит. Представители дилерского центра, понимая, что клиент шокирован, предлагают ему гениальное решение - увеличить срок кредита на несколько лет (например, до пяти вместо запланированных трёх). Эта манипуляция также не приносит свои плоды, ведь с такой процентной ставкой переплата получается просто зверская.



Тогда менеджер делает ход конём. Предлагает ещё немного снизить основную стоимость автомобиля.

Радостный клиент берёт новый листок с расчётом кредитного предложение, предусмотрительно сделанный на 5 лет, ведь о 3 думать давно не приходится. Что же он видит? А ничего нового. Это и удивляет. Казалось бы, сама стоимость автомобиля адекватная, а кредит на 5 лет превращает этот относительно недорогой автомобиль во что-то нереальное.

При дальнейшем разговоре с продавцом ничего кроме язвительного «мы не занимаемся благотворительностью», услышать, увы, не удастся. И продавца можно понять. Действительно, цена, которую он предложил, хорошая. Так в чём же дело? Сейчас дилерские центры живут в большей степени за счёт банковских продуктов: кредитов и страховок. Их стоимость просто зашкаливает. Автомобиль готовы отдать чуть ли не за бесце-

нок. Это и не удивительно, ведь выплатив кредит и оплатив все сопутствующие банковские продукты, человек, в конечном счёте, отдаст куда больше первоначальной стоковой стоимости автомобиля.



Так что же делать? Забыть о покупке новенького автомобиля навсегда?

Нет, но нужно понимать, что ничего не бывает бесплатно. Идти в автосалон совсем без денег глупо. Да, вы сможете взять автомобиль, но условия будут далеко не радостные. Чтобы не ввязаться в сомнительную авантюру, стоит хорошенько подумать, взвесить все «за» и «против» и, конечно, скопить хоть немного наличных.

Самые выгодные кредитные условия предлагаются при оплате 60% и более стоимости автомобиля. Либо, если такую сумму скопить не представляется возможным, стоит, по крайней мере, найти средства для оплаты КАСКО, чтобы не включать его в кредит. А также узнать, за сколько получилось бы продать свой старый автомобиль самостоятельно и сопоставить с суммой, предлагаемой за «trade in», и скопить максимально возможную сумму, чтобы добавить её к первоначальному взносу и снизить сумму кредита.



Спорных моментов и подводных камней при покупке нового автомобиля действительно очень много.

Сейчас стоит быть абсолютно уверенным в своих финансовых возможностях и перспективах, прежде чем брать заём у банка. В большинстве случаев желание приобрести новый автомобиль обусловлено не техническим состоянием своего нынешнего автомобиля, а тем, что он «морально устарел». Возможно, в условиях нестабильной финансовой ситуации в наши дни это основание носит довольно поверхностный характер.

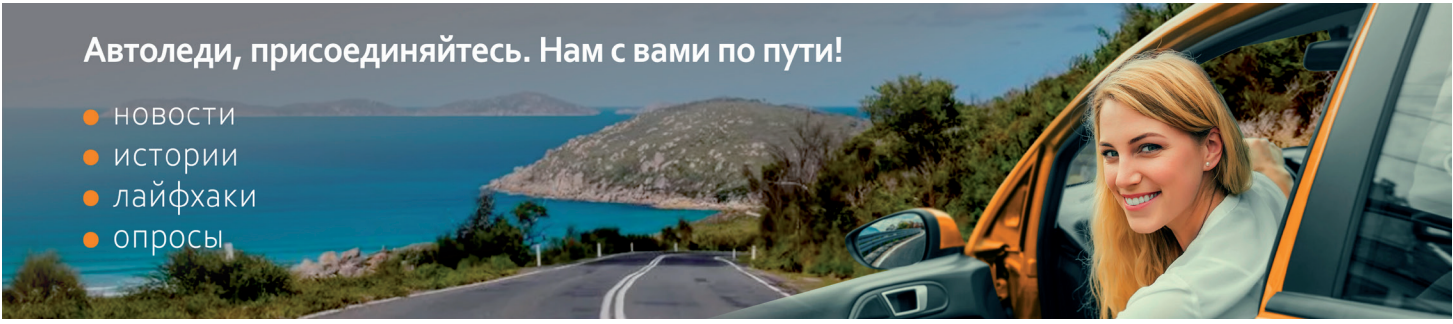
Конечно, всегда хочется что-то более солидное и статусное, но стоит ли это всех возможных рисков? Для тех, кто всё же решиться ввязаться в эту историю - попробуйте копнуть глубже, съездите лично по дилерским центрам, изучите предложения и условия. Главное, не принимайте поспешных решений.

А для остальных... Ну, посмотрите на свой автомобиль. Да, он уже не такой новый, но, возможно, рано списывать его со счетов. Может быть, вы просто давно не уделяли ему внимание? Помойте кузов, сделайте химчистку салона. Если присут-

ствуует неприятный запах - самое время сменить фильтры и обработать систему вентиляции и кондиционирования. С увеличившимся же расходом топлива, жором масла и потерей мощности помогут справиться современные присадки. Вероятно, после всех этих процедур вам захочется ещё какое-то время поехать на своём не совсем новом, но, безусловно, надёжном автомобиле.■

Автоледи, присоединяйтесь. Нам с вами по пути!

- новости
- истории
- лайфхаки
- опросы



 vk.com/1autoladyclub

ДОБАВЬ ОБНОВЛЕНИЯ!

Как изменилась наша автомобильная реальность?
Что появится в самом ближайшем будущем?
На что стоит обратить внимание?
Узнали у экспертов «Ассамблеи автомобилистов»!



Александр Пикуленко

авто

асса

АССАМБЛЕЯ АВТОМОБИЛИСТОВ

ГАЛАНТНОЕ ОБХОЖДЕНИЕ

Мы постепенно смирились, что автомобиль будущего станет уродом. Если сто лет тому назад художники рисовали будущее со вполне обычными автомобилями, внешность которых не вызывала отторжения, то сейчас стесняться не принято. И уж если детские вещи украшены черепами, скелетами, динозаврами и монстрами, то щадить психику взрослых тем более никто не собирается. Например, именно поэтому нет ни одного красивого беспилотника.

Ведь именно они станут автомобилями будущего.

Но если внешность нарочито отвратительна, значит, внутри содержатся аргументы и технологии, привлекающие потенциального покупателя? Или беспилотники планируют выдавать по приговору трибунала в качестве наказания? Старательные инженеры запатентовали липкий капот.

Именно он может стать тем аргументом, ради которого нормальный человек пересядет с автомобиля на страшное беспилотное изделие из не очень светлого завтра. В случае столкновения пешеход не подлетит мятой куклой до третьего этажа, не разлетится в куски по окрестностям и не станет мокрым местом на асфальте, а намертво прилипнет к беспилотнику, украсив его наподобие кариатиды - носовой фигуры древнегреческого корабля. Полезный клей. А почему непременно автомобильный и не сейчас, а в будущем? ■



Андрей Осипов



НУ ЧТО, БРАТ КРОЛИК, ДОИГРАЛСЯ?

Вот как было дело. Еду на новейшем и мощнейшем, приятнейшем и дорогушем кроссовере, миллионов за семь. Он цепляется за асфальт широченными покрышками, как тигр за добычу, и урчит, урчит, словно призывая - «ну, поддай же газку, не дрейфь!» И я поддаю - на безобидной дуге, не способной поставить в тупик даже блондинку, впервые севшую за руль. И тот таксист, который лихо выкруливает с левого разворота, меня не смущает нисколько - легко объеду плавным движением баранки. Но тут «внезапно», как принято писать в полицейских протоколах - только я начал движение рулем - как гром среди ясного неба срабатывает система предупреждения столкновений. Сигнал тревоги, сполох пиктограммы на лобовом стекле, и мощные суппорта осаживают двухтонный автомобиль едва не до полной остановки, одновременно кардинально уменьшая тягу. Автоматически требую от машины продолжить задуманный маневр, и через мгновение она, машина, это понимает. Приходит в себя, если так можно сказать о механизме. Но не говорит: извиняюсь, мол, ошибочка вышла, не оценила ничтожность опасности, уровень подготовки водителя и разумность маневра.

Ладно, поехал себе дальше.

А тот водитель «Сорренто», который следовал позади и чудом «поймал» автомобиль после экстренного торможения с заносом? Он не слег с сердечным приступом? Таксиста с разинутым ртом

мне не жаль... Да, и еще я бы сказал пару ласковых программисту, который рассчитал «за меня» алгоритм действий в этой ситуации.

Попробовал бы он сострить – «что, доигрался?»

Так вот я о чем - о том, что чувствую себя подопытным кроликом, которому не повезло оказаться в промежуточной эпохе - от личного управления к автопилотированию. Знакомлюсь с новинками, и не покидает ощущение, что уже теперь водителя держат за того самого кролика, причем глуповатого и неумелого. Которому лучше не доверять, но на котором удобно испытывать разные электронные системы, призванные его же, кролика, обезопасить.

А пока homo sapiens несет полную ответственность за все, происходящее в дороге, он, стало быть, должен учитывать новые обстоятельства – то, например, что «киберум» может вмешаться в самый неподходящий момент, да и попросту мешать своей назойливой услужливостью.

Примеров масса - от систем автоматического торможения, реагирующих непонятно на что, и пугающих всех вокруг, до «активного» рулевого управления, которое за вас решает - как должен располагаться автомобиль на проезжей части, и насколько должны повернуться колеса на такой-то скорости, и при таком-то маневре. Хочется воскликнуть: «Не рушьте мне мозг своей электроникой, а если взялись, то дайте полный автопилот, и снимите с меня ответственность за все происходящее!»

Так и будет, причем, думаю, очень скоро.

Увеличивается и число водителей, которые уже представить себе не могут - как ездить без автоматического торможения, удержания в полосе движения, или же без системы стабилизации. Они полностью полагаются на электронных ассистентов, забывая, что законы физики обмануть не получится, даже компьютеру. Если речь идет не о выдуманной реальности, а о настоящей.■



Фёдор Буцко



АССАМБЛЕЯ АВТОМОБИЛИСТОВ

НЕМНОГО ПРО КАРШЕРИНГ

Многие современные автомобили очень похожи друг на друга. Это касается как внешности, так и внутреннего устройства. Большинство автомобилей каршеринга - это однотипные модели В-класса, и в обычных городских режимах такие машины ведут себя схожим образом. При спокойном передвижении большой разницы между Polo, Rio и Solaris водитель не почувствует.

Испытывать пределы возможностей арендованных автомобилей не придет в голову разумным пользователям каршеринга. Однако разумны среди них не все. Кто-то мчит как угорелый, чтобы выиграть пару минут и сэкономить рублей 15-20.

Есть и те, кто идут на преступление, покупая взломанные учетные записи.

Результаты таких заездов известны. В интернете гуляет множество фотографий эффектно разбитых машин в каршеринговой оклейке.

Все это от недостатка культуры, которая проявляется не только в манере вождения, но и в готовности «забыть» в прокатной машине стакан из-под кофе или использованные салфетки. В том числе по этой причине, садясь в каршеринг, я протираю руль, рукоятку трансмиссии и дверную ручку антибактериальной салфеткой. Теперь эта привычка стала особенно актуальной. ■

**МЕНЬШЕ ДВИГАТЕЛЬ
БОЛЬШЕ ВЫГОДА!**

**ВОССТАНОВЛЕНИЕ
ХАРАКТЕРИСТИК
АВТОМОБИЛЯ**

Триботехническая присадка в ДВС

НОВОСТИ



Водители «Яндекс Такси» будут оценивать пассажиров

Сервис «Яндекс.Такси» начал тестировать в приложении новую функцию. Суть нововведения в том, что теперь водители могут оценивать пассажиров. Рейтинг выставляется на основе последних 40 оценок. Максимальная оценка «5». Если она ниже, это не означает, что вы нежелательный пассажир, а указывает на какие-то небольшие проблемы: например, вы громко хлопнули дверью или не ответили на приветствие водителя. А вот тем, кто не оплачивает поездку, портит салон автомобиля, проявляет агрессию по отношению к водителю доступ к сервису могут ограничить.

«У нас всегда существовал рейтинг водителя, а теперь мы тестируем новый инструмент - пользовательский рейтинг. После каждой поездки водитель может поставить оценку от 1 до 5 баллов», - сообщили в пресс-службе «Яндекс.Такси».

Рейтинг можно увидеть, если нажать на иконку меню в левом верхнем углу. Если вы не задали имя профиля, то нужно нажать на номер телефона и ввести имя, чтобы получить доступ к рейтингу. Функция доступна после обновления до последней версии приложения. ■



Кто чаще нарушает ПДД?

Водители дорогих машин чаще нарушают правила, чем шоферы более доступных автомобилей. Такие выводы сделали ученые из университета Невады в Лас-Вегасе после проведения эксперимента.

Эксперимент проходил так: одну и ту же улицу в Лас-Вегасе по нерегулируемому пешеходному переходу пересекали четыре разных человека. Только 28% автомобилей остановились, чтобы пропустить их. При этом чаще всего водители проявляли вежливость по отношению к женщинам, им уступали дорогу в 31% случаев. А пешеходов-мужчин пропускали лишь в 24% случаев. Интересно, что шансы на то, что водитель притормозит, уменьшаются с каждой тысячей долларов стоимости автомобиля на 3%. ■



Российский авторынок: кто ушёл, кто появился

Российский авторынок пополняется новыми моделями, однако не все они смогли продемонстрировать положительную динамику продаж, из-за чего были вынуждены покинуть нашу страну. Аналитики портала «Цена Авто» сообщают, что за два первых месяца нынешнего года с российского рынка ушли кроссовер Chery Tiggo 2 и пикап Foton Tunland. Кроме них с продаж в России были сняты по одной комплектации китайского седана Geely Emgrand 7 и российского внедорожника Lada 4x4.

Из новинок, вышедших на рынок России в начале 2020 года, эксперты отметили компактный кроссовер Skoda Karoq и полноразмерный Cadillac XT6. Еще три модели пережили обновления - это Datsun on-DO, Lada 4x4 и Toyota Corolla, а китайский кроссовер Lifan X70 вернулся на рынок после почти полугодового отсутствия.■



С ГЛОБАЛЬНОЙ БЕРЕЖЛИВОСТЬЮ

Как европейцы заботятся о своих автомобилях, выбирая технологию из России



Дмитрий Цыпляев

руководитель Европейского офиса
компании «Atomium»



OFFICIAL ATOMIUM ONLINE STORE

Автовладельцы, не важно, где они живут - в России, Европе, Азии, Африке, безусловно, ценят свой автомобиль и заботятся о нём. Не важно, какой у тебя автомобиль, новый или старый, проявление заботы о своем автомобиле стало частью жизни многих автовладельцев во всем мире.

В Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азии достаточно большой парк поддержанных автомобилей. И далеко не каждый здесь может позволить себе иметь новый автомобиль. Да и, честно говоря, ценности у людей другие. Машина чаще используется с точки зрения практичности, для перемещения из точки А в точку Б.

С другой стороны, расстояния, которые автолюбители проезжают в течение календарного года достаточно большие, т.к. люди свободно перемещаются в соседние страны на каникулы или в отпуск (так, к сожалению, было до недавнего времени, но мы уверены, что скоро эта возможность вернётся). Поэтому средний пробег, к примеру, 3-х летнего автомобиля может достигать 80.000 - 120.000 км.

Здесь важно понимать, даже если автомобилю всего 3 года, то необходимо подумать о его техническом состоянии и своевременно провести техническое обслуживание. Кроме того, очень много производителей новых автомобилей и продавцов на вторичном рынке предоставляют гарантию на автомобиль от 1 до 2 лет.



И даже это не останавливает автолюбителей от того, чтобы лишний раз заглянуть под капот своего автомобиля и убедиться, что все агрегаты работают исправно.

Эта категория автолюбителей, которые не только пополняют топливный бак своего автомобиля, но и заботятся о техническом состоянии, как раз и является клиентами и амбассадорами Atomium в разных странах и на разных континентах. И не только потому, что однажды попробовали применить наши триботехнические составы на своем автомобиле. Когда для них наступает время сменить автомобиль, человек расстается с ним с полной уверенностью, что у нового хозяина этот автомобиль прослужит еще долгое время.



А свой новый автомобиль рачительный иностранец обрабатывает нашими трибосоставами «СУПРОТЕК – Атомиум».

Защита двигателей путем добавления присадок к маслам - хорошая инвестиция, которая окупится. У нас большой опыт работы с триботехническими составами Atomium в Европе. Выбрать правильный состав для вашего автомобиля вы можете в интернет-магазине на www.atomium.cz. И не важно, какой двигатель у вашего автомобиля - бензин, дизель, СПГ или СНГ - здесь вы обязательно найдете именно то, что вам нужно.

Торговая марка Atomium - это правильное решение для безразборного ремонта любого автомобиля.■

Совершеннолетний!

ПОЗДРАВЛЯЕМ ВСЕХ **с 18 ЛЕТИЕМ** КОМПАНИИ «СУПРОТЕК»

СКИДКА 20%

*До 30.04.2020 г. скидка предоставляется на все трибосоставы и автохимию, кроме состава «Супротек Стандарт» и масел «SUPROTEC Atomium»

**Подробности на сайте suprotec.ru и по тел.: 8 800 200 06 61



✓ ЭФФЕКТИВНО БОРЕТСЯ С МИКРООРГАНИЗМАМИ, БАКТЕРИЯМИ И ЗАПАХАМИ В САЛОНЕ АВТОМОБИЛЯ.

✓ УНИЧТОЖАЕТ БАКТЕРИИ И МИКРООРГАНИЗМЫ НА ФИЛЬТРЕ САЛОНА И ВО ВСЕХ ВОЗДУХОВОДАХ.

✓ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ В ПЕРИОД РОСТА ПРОСТУДНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ГРИППА, КАЖДЫЕ ДВЕ НЕДЕЛИ.

**ОЧИСТИТЕЛЬ ВЕНТИЛЯЦИИ И КОНДИЦИОНЕРА
SUPROTEC A-PRONIM СО СКИДКОЙ 10%**

Константин Заруцкий **#AcademeG**



ИННОВАЦИИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ

SUPROTEC

atomium
SYNTHETIC MOTOR OIL

**МОТОРНОЕ МАСЛО
SUPROTEC ATOMIUM
СОЗДАНО СПЕЦИАЛЬНО
ДЛЯ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЙ**



ПОЛНОСТЬЮ СИНТЕТИЧЕСКОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ
СОВРЕМЕННЫХ БЕНЗИНОВЫХ И ДИЗЕЛЬНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ

БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА В ГОРОДАХ РОССИИ

МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!

Подробную информацию о доставке в вашем регионе
можно узнать на сайте: www.suprotec.ru
в разделе «Где купить»

добавь жизни!



Над номером работали: главный редактор - Энд Ник Карунос, бильд-редактор - Роман Казейн, дизайн/вёрстка - Богдан Акимов. Тексты: Ян Малышев, Матвей Орлов-Бородин, Александр Пикуленко, Фёдор Буцко, «Мой автомобиль». Информационный бюллетень.