



ŠKODA Style

№2 (55) 2021



Тест-драйв

ŠKODA FABIA нового покоління — підготовка до великих випробувань триває

Новинка

ŠKODA представляє новий KODIAQ: герой сегмента отримав важливі оновлення

Винаходи

Хто розробляє ідеї Simply Clever і які рішення чекають на власників електрокарів

Майбутнє

Найкращі інженери ŠKODA працюють над створенням секретних прототипів

ŠKODA KAROQ

ПОДОРОЖУЙ ЛЕГКО,
ЖИВИ АКТИВНО



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



SKODA-AUTO.UA

«Гаряча» інформаційна лінія:*

* Дзвінки безкоштовні зі стаціонарних телефонів на території України
ТОВ «Єврокар» — офіційний дистриб'ютор автомобілів марки ŠKODA в Україні.

0 800 500 023

Змінюйся та володарюй

Гнучкість бізнесу в його широкому розумінні, від виробничих процесів до маркетингової стратегії, — золотий секрет успіху ŠKODA AUTO. Сьогодні вимагає від автовиробників не тільки зустрічати численні виклики, але навіть випереджати їх.

Як втримати лідерство? Найкращою відповіддю є стратегічний погляд ŠKODA на розвиток ринку нових авто попри всі наявні обмеження. Перший фактор — пропонувати інноваційний продукт, що відповідає сучасному світогляду клієнта. І не тільки його автомобільним уподобанням, але й екологічним пріоритетам, сімейним цінностям та щоденним діджитал-звичкам.

Другий фактор — звернути увагу на ринки, що активно розвиваються й потребують свіжого автомобільного погляду. Моделі,

що ексклюзивно розроблені для окремих країн, виробництва та дослідницькі центри, що враховують потреби локальних користувачів, — все це дозволяє наблизити бренд з його цінностями до найвіддаленіших куточків світу.

Третій фактор — створення нових напрямків розвитку. Нові форми мобільності, нові пропозиції для споживачів, нові види пального, нові погляди на звичну роль автомобіля в центрі інфраструктури великого міста та за його межами... У ŠKODA є відповіді на кожен із пунктів.

Випуск нових моделей та оновлення актуального модельного ряду — це найкращий дарунок, що його може зробити виробник своїм прихильникам до активного автосезону. Адже найкращий момент для апгрейду власного автопарку вже наступив.

«Шкода Стайл»
№2 (55), 02.06.21

Засновник:
ТОВ «Сврокар», 03062, Україна,
м. Київ, пр-т Перемоги, 67
Тел.: (044) 490-10-71
www.skoda-auto.ua
info@eurocar.com.ua
Гаряча лінія: 0-800-500-023

Керівник проєкту:
Олеся Мартиненко

Редакційна рада:
Марина Яковлева
Олена Кубишина
Олеся Мартиненко
Дмитро Гайовий

Головний редактор:
Євген Гудуцан

Дизайн та верстка:
Аліна Михайлова-Зінченко

Над номером працювали:
Лариса Міщанчук, Сергій Іванов

Адреса редакції:
03124, м. Київ,
вул. Радищева, 10/14,
корп. Ю, 3-й поверх
Телефон: (044) 490-83-63

Надруковано
у друкарні PrintStore Group,
м. Київ, вул. Д. Щербаківського, 4,
тираж 2840 екз.,
замовлення № 21792

Редакція не несе відповідальності за якість рекламованої продукції (послуг), за неточність, недостовірність або некоректність матеріалів, наданих рекламодавцем. Рекламодавець несе повну відповідальність за зміст наданих матеріалів, за дотримання авторських прав і прав третіх осіб, за наявність інформації про відповідні сертифікати й ліцензії, за отримання прав і всіх необхідних дозволів для публікації. Рекламодавець передає редакції рекламні

матеріали та право на виготовлення, тиражування та розповсюдження реклами. Претензії щодо термінів публікації і якості реклами приймаються протягом 10 днів з моменту виходу матеріалів з друку. Кредити та послуги зі страхування надаються організаціями, які мають відповідні ліцензії. Редакція не несе відповідальності за зміст повідомлень інформагентств і може публікувати статті, не розділяючи точку зору автора. Ціни, наведені в редакційних статтях,

є орієнтовними, уточнюйте їх у салонах дилерів. Матеріали не рецензуються і не повертаються. Листування з читачами ведеться тільки на сторінках журналу. Стиль, оформлення, дизайн і весь зміст є об'єктом авторського права ТОВ «Сврокар» і охороняються законом. Передрук чи інше їхнє використання без письмового дозволу редакції неприпустимі й тягнуть за собою відповідальність, передбачену законодавством.

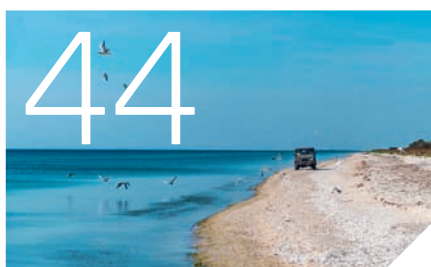


14

**ПЕРШЕ
Оновлення**
найбільшого
кросовера

- 6** **НОВИНИ**
Сім цікавих фактів із життя ŠKODA у світі
- 8** **ŠKODA FABIA**
Випробування та краш-тести
- 14** **НОВИЙ ŠKODA KODIAQ**
Перше оновлення флагманського кросовера
- 18** **КРАЦІ З НАЙКРАЩИХ**
Переможці всеукраїнського конкурсу продавців
- 22** **ŠKODA KUSHAQ**
Новий король для Індії
- 24** **SIMPLY CLEVER:**
Багато корисних ідей Simply Clever у запасі
- 28** **СВОБОДА Й НАСОЛОДА**
Корисні аксесуари для велосипедистів: що пропонує ŠKODA
- 30** **ŠKODA ENYAQ iV**
Як влаштована система рекуперації енергії





32 АБСОЛЮТНО СЕКРЕТНО
Як роблять прототипи ŠKODA

34 ІСТОРІЯ
ŠKODA SUPERB: як створювався
флагман марки

40 СПОРТ
120 років автоспорту

42 ПОВЕРНЕННЯ ЛЕГЕНДИ
Як міг би виглядати сучасний фургон
від ŠKODA

44 ПОДОРОЖ
Легенди Кінбурну

50 ДОЗВІЛЛЯ
Автомобіль на долоні





Індивідуальний підхід

1/ ŠKODA представляє спеціальну версію свого бестселера OCTAVIA — для ринку Китаю спроектовано ŠKODA OCTAVIA PRO. Традиція чеського бренду надавати клієнтам у всьому світі індивідуальний продукт втілюється у створення унікальної ŠKODA OCTAVIA для Піднебесної. Перша й найвагоміша відмінність полягає у збільшеній колісній базі: для китайського ринку ŠKODA OCTAVIA PRO буде довшою на 64 мм із колісною базою, що на 44 мм більша за звичайну модель. До речі, базовий стиль дизайну новинки витримано аналогічно до європейського,



який поєднує емоційність та стрімкість. ŠKODA OCTAVIA PRO отримала схожі із моделлю RS хромовані акценти у повітрязабірниках, чорний дах, чорні зовнішні дзеркала, до того ж задні LED-ліхтарі входять до базової комплектації. OCTAVIA PRO отримала широкий набір допоміжних функцій та мультимедійну систему із 12-дюймовим екраном. До речі, в Китаї число 8 вважається щасливим, отже, не дивно, що OCTAVIA («восьма») приречена тут на успіх.



Розкішний прийом для високої «гості»

2/ Арабські Емірати, що славляться розкішними проектами, відкрили найбільший у світі шоу-рум ŠKODA AUTO. Відкриття нового дилерського центру у Дубаї стало черговим кроком компанії на шляху до глобалізації ŠKODA. Новий дилерський центр розташований на площі у 1300 м² та може вмістити до 40 моделей. Звісно, така масштабна експозиція містить усі запропоновані варіанти модельного ряду чеського бренду, що представлений у цій країні.

В Дубаї особливий попит мають кросовери — цей клас представляють в Арабських Еміратах KAMIQ, KAROQ та KODIAQ. Минулого року значного успіху на цьому ринку досягла й модель SCALA, що підкорила арабських користувачів своєю технологічністю та вишуканим лаконічним дизайном. Завдяки активній ринковій позиції ŠKODA та щорічним якісним змінам у модельному ряді чеський автовиробник зміг збільшити у 2020 році свою долю ринку в Арабських Еміратах на 35%.

Рахуємо кросовери мільйонами

3/ Чеський автовиробник відзначив важливий ювілей — двохмільйонний SUV зійшов із виробничої лінії у Млада-Болеславі. Ним став ŠKODA KAMIQ, що на сьогодні є одним із фаворитів продажів. Ефективна офроуд-команда у складі KODIAQ, KAROQ та KAMIQ підсилює успіх чеських кросоверів у світі та складає

на сьогодні близько 40% всіх продажів марки. Першою ластівкою майбутнього рекорду став у 2009 році ŠKODA YETI — родоначальник марки у класі спортивно-утилітарних автомобілів. Відтоді всі кросовери ŠKODA дотримуються золотих стандартів бренду: промовистий дизайн, щедрий внутрішній простір та багатство практичних рішень.





Історія перемог із двоколісним походженням

4/ На сьогодні чеська марка святкує перемоги в авторалі світового рівня завдяки успіхам FABIA R5 —

одного з найкращих ралійних автомобілів усіх часів. Але є ще один маловідомий, проте дуже цікавий факт з історії ŠKODA MOTORSPORT: у 1901 році мотоцикл Laurin & Klement SLAVIA B під керуванням Нарциса Подседнічека перетнув фінішну лінію ралі Париж — Берлін! Пан Подседнічек був єдиним мотоциклістом у цих виснажливих змаганнях, що скоріше нагадували не класичне ралі, а марафон. І він зміг витримати всі випробування і довести надійність та конкурентоспроможність техніки Laurin & Klement. Модель SLAVIA B була другим мотоциклом у виробництві Laurin & Klement та першою в історії марки, що взяла участь у міжнародних спортивних змаганнях.

Аеродинамічні успіхи чеського бренду

5/ Спеціалісти з аеродинамічних досліджень ŠKODA AUTO втілюють свої знання та вміння в найновіших моделях марки. Кросовери ŠKODA посідають чільні позиції у споживанні пального та ефективності крутного моменту серед однокласників, а ENYAQ iV до того ж може похвалитись видатним аеродинамічним обладнанням — від адаптованих колісних дисків, зовнішніх дзеркал до спеціального профілю заднього скла та спойлера на даху.

Спортивний кодекс для борця за екологію

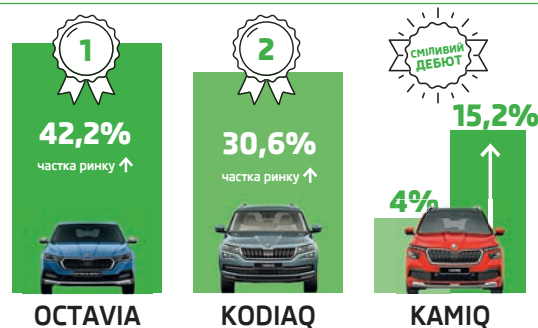


6/ ŠKODA ENYAQ SPORTLINE iV — так назвали стильну спец-версію першого чеського електрокросовера. Вона отримала спортивний задній бампер із дифузором, чорну решітку радіатора, колісні диски спеціального дизайну та «персональні» логотипи.

ŠKODA збільшує обсяг продажів

Авторинок України | I квартал 2020 | I квартал 2021 | **↑ 5%**

Частка Škoda | I квартал 2020 | I квартал 2021 | **↑ 7,4%**



Корпоративний сегмент

I квартал 2020 | I квартал 2021 | **↑ 10,6%**

7/ Попри непростий початок року ŠKODA зміцнює позиції на ринку як одна з найпопулярніших серед українців марок автомобілів, — каже Марина Яковлева, генеральний директор ТОВ «Єврокар». — Розраховуємо, що пандемія не стане перешкодою для наших клієнтів. Навіть в умовах карантинних обмежень, що постійно змінюються, ми намагаємося зробити покупку автомобіля максимально зручною. Багато в чому цьому сприяє активне застосування діджитал-інструментів: практично будь-який контакт з клієнтом — вибір автомобіля, оформлення кредиту чи запис на сервіс — ми можемо провести в онлайн-форматі. На сайті доступний конфігуратор і актуальний склад автомобілів, там можна залишити й заявку для отримання консультації чи покупки авто. У тому числі це можна зробити за допомогою нашого віртуального співробітника — чат-бота Лаури. Ще один чат-бот підключений у Telegram, що дозволяє у зручному режимі отримувати новини про акції та тест-драйви, а також переходити за прямими посиланнями до всіх доступних на сайті онлайн-інструментів. Час вимагає нових рішень — і вони у нас уже є».



ВИПРОБУВАННЯ ТА КРАШ-ТЕСТИ

підтверджують якість FABIA нового покоління

Сотні тестів та тисячі віртуальних симуляцій, екстремальна температура (від $-35\text{ }^{\circ}\text{C}$ до пекельної спеки у $90\text{ }^{\circ}\text{C}$), зливи, мусони та вершини Альпійських хребтів — немає жодних кліматичних умов, які б не випробувала на собі нова ŠKODA FABIA. Сьогодні ми дізнаємось, чи успішно склала вона свій випускний екзамен.

Погодьтеся, що в результаті іспитів на пласкому стандартному полігоні дуже важко оцінити здатність автомобіля здійматись на гірські вершини. Для цього спеціалісти ŠKODA створили для нової FABIA спеціальний пристрій, що ззовні нагадує звичайний причіп, а насправді здатний надати дослідникам чимало інформації.

Спеціалісти обладнали його динамометром зі змінними показниками, що дозволяє варіювати навантаження на автомобіль. Інженери можуть змінювати налаштування, отже, цей причіп здатний розвивати до 9 кН. Якщо фізичні величини перекласти простою мовою, динамометричний причіп пригальмовує автомобіль завдяки створенню додаткового навантаження.

Павел Коляйта, відповідальний за функціональні випробування нового покоління ŠKODA FABIA, пояснює

принцип дії цього тесту: «Завдяки змінним навантаженням ми можемо моделювати різні ситуації, які трапляються з водіями на гірських дорогах: змінювати вагу, кут повороту, вектор навантаження та інші критерії».

Але цей динамометричний причіп — далеко не єдиний засіб тестування нової ŠKODA. Сьогодні можливості тестування автомобілів дозволяють використовувати майже нескінченну кількість комбінацій дорожніх умов, аби ще на етапі тестів виявити, чи відповідає автомобіль усім вимогам, які до нього висуваються.

Іншим важливим аспектом дорожніх випробувань нових моделей є погодні умови. «Уявіть собі автомобіль у повному спорядженні, що змушений ідеально функціонувати як за $-30\text{ }^{\circ}\text{C}$, так і за температури понад $45\text{ }^{\circ}\text{C}$, у снігу, під зливами, у спеку та на крижаному покритті», — розказує Павел Коляйта

про деякі аспекти своєї роботи. Загальний протокол тестів може лишатись незмінним кілька років, але для систем-асистентів, систем безпеки та електронного обладнання існують постійні оновлення. Це й не дивно, адже саме ці системи щороку стають все більш розвиненими. А це вимагає відповідних перевірок.

Розумний виклик щоразу

Стрес-тест — необхідний та обов'язковий елемент випробувань: йому передують численні перевірки параметрів та компонентів автомобіля. Безпека — один з обов'язкових та найважливіших чинників для тестів кожного нового покоління автомобілів. Для ŠKODA FABIA так само передбачено чимало реальних тестів та віртуальних випробувань за допомогою комп'ютерних симуляцій.



За словами інженерів, навіть незначні зміни у структурі систем безпеки спричиняють фундаментальні втручання у конструкцію кузова. «Ми розробляємо нові моделі, дотримуючись стандартів безпеки для водія та всіх пасажирів у разі аварії. В цій місії важливу роль грають також системи-асистенти та матеріали, — розказує Павел Коляйта. — Не складно розробити надійний для пасажирів автомобіль, але непросто зробити у такому випадку кузов таким, аби у разі зіткнення із пішоходами пошкодження були мінімальними».

Поважати численні стандарти

З точки зору спеціалістів з безпеки автомобіль являє собою численні частини кузова, що вимагають ретельного вивчення. Саме тому від початку роботи над новою моделлю ключові елементи проходять краш-тести та симуляції. Наприклад, для бампера

передбачені різноманітні зіткнення, що гарантують безпеку пішохода у разі реального інциденту на дорозі.

Команда інженерів працювала над безпекою нової FABIA для пішоходів дуже ретельно — понад двох сотень різноманітних зовнішніх зіткнень було ініційовано. І навіть більше — для кожного з них було розроблено більш як 140 віртуальних комбінацій, що дозволяють обрати найважливіші варіанти для реальних краш-тестів.

Завдяки такому комплексному підходу нова ŠKODA FABIA є одним із найбезпечніших автомобілів у своєму класі. Окрім того що вона ідеально відповідає усім законодавчим вимогам Чеської республіки, новинка також готова до зустрічі із високими стандартами незалежного європейського бюро споживачьких експертиз EuroNCAP. Останнє — справжній виклик для автовиробників. Окрім того що вимоги бюро щодо засобів пасивної безпеки постійно

На звичайному полігоні важко створити такі умови, що з точністю імітували б, наприклад, гірський перевал. Тому інженери чеського виробника розробили динамометричний причіп, що дозволяє працювати з різними навантаженнями.

підвищуються, EuroNCAP також приділяє неабияку увагу системам-асистентам.

Так, щороку клієнти приділяють все більше уваги використанню радарів та відеокамер, отже, виробники змушені дотримуватись цих вимог. Завдяки цьому система автоматичного екстреного гальмування та фронтальний асистент найновішої FABIA входять до числа найкращих у сегменті.

Віртуальні симуляції краш-тестів супроводжують автомобіль від етапу створення прототипу до втілення його у серійне виробництво. ŠKODA має власний тестовий полігон, де зіткнення можуть проводитись під час кожної виробничої фази. Можливості цього центру дозволяють випробувати численні автомобілі та системи.

Головна місія інженерів-тестувальників — розробити безпечний автомобіль для всіх його пасажирів, а також для інших учасників дорожнього руху — мотоциклістів, велосипедистів, пішоходів. Комп'ютерні симуляції дозволяють проаналізувати численні варіанти, обміркувати рішення та впевнитись, що воно відповідає усім вимогам безпеки. Саме так ми працюємо над новим поколінням FABIA.

Кшаба СІРЖЕЛІ,
інженер відділу безпеки SKODA





— || —

Безпека — фокус уваги всіх випробувань. Приміром, інженери імітують різні типи зіткнень, що змушують подушку безпеки пасажирів спрацьовувати щонайменше 300 разів, аби переконатись в її беззаперечній функціональності

Так, наприклад, для підтвердження оптимальної роботи подушок безпеки система змушує їх спрацьовувати більше ніж 300 разів. До того ж відбуваються ці тести за температур від -35°C до 90°C .

Дорогу аеродинаміці
З точки зору аеродинамічних показників нова ŠKODA FABIA входить

до числа найкращих представників свого класу. «Налаштувати всі аеродинамічні процеси оптимальним чином для власне цієї моделі — досить специфічна задача, — розкаже Віт Губачек, відповідальний за цю ланку випробувань. — Різноманітні типи кузова, платформи, габаритні розміри, колісні бази вимагають численних розрахунків

та індивідуальних підходів». До речі, розробити аеродинамічний хетчбек важче, ніж довший седан: чим менша площа поверхонь, за допомогою яких можна оптимізувати повітряні потоки, тим складніша задача.

Вдалил коефіцієнт аеродинамічного опору знижує споживання пального та викиди CO_2 : нова FABIA більша за свою попередницю, але



ЦІКАВА ІНФОРМАЦІЯ

Однією з конструктивних цікавинок нового покоління FABIA є легкосплавні колісні диски спеціального аеродинамічного дизайну, що дозволяє стабілізувати потоки повітря навколо коліс

її аеродинамічні показники кращі майже на 10 %.

Повітря виконує свою роботу на численних елементах нової ŠKODA: традиційно отвори у бампері дозволяють покращити потік навколо шасі, а спеціальні колісні диски оптимізують повітряні потоки навколо коліс.

Аби досягти ідеальних аеродинамічних результатів, спеціалісти ви-

користують віртуальні симуляції та тести в аеродинамічній трубі — в ній, наприклад, ŠKODA FABIA нового покоління провела понад сотні годин. Попри те що кожен тест у тунелі відповідає конкретним виробничим задачам, інженери також працюють із симуляторами. Амбіційній новій FABIA випало більше ніж 3000 комп'ютерних симуляцій

з удосконалення аеродинамічних показників!

Завдяки всім тестам, що їх було проведено на чеському полігоні та у дослідницьких центрах ŠKODA, нове покоління FABIA виходить на світовий ринок фаворитом свого класу. Адже її таланти та споживачький комфорт гарантовано науковим підходом.

ŠKODA KODIAQ:

перше оновлення флагманського кросовера

Обновлений ŠKODA KODIAQ отримав не тільки нову зовнішність. Інженери покращили показники аеродинаміки, а маркетологи додали нових опцій. Відтепер флагманський кросовер оснащуватиметься оптикою Full LED та опціонально — матричними фарами й ергономічними вентиляльованими сидіннями. Для українського ринку буде доступно чотири комплектації.





Автомобіль отримав ефектну передню частину «хижака» з більш вертикальною решіткою радіатора, що привертає увагу. Фари стали тоншими, ніж раніше, й у поєднанні з розташованими нижче світлодіодними ліхтарями (для топових комплектацій — у вигляді окремого світлодіодного модуля) створюють новий впізнаваний світловий силует.

Нове слово у технологічності

ŠKODA KODIAQ оснащується світлодіодними фарами, але вперше до комплектації L&K увійдуть матричні фари Full LED, що також будуть доступні у якості опції для решти

KODIAQ для нас — революційний продукт. Він став нашою першою моделлю у лінійці кросоверів і відкрив нам абсолютно новий сегмент ринку автомобілів, що швидко зростає.

Томас Шефер, голова правління ŠKODA AUTO

комплектацій. Нові легкосплавні диски у розмірі до 20 дюймів ще більше посилюють динамічний і надзвичайний вигляд автомобіля.

Задній спойлер, пофарбований у глянцевої чорний колір, візуально подовжує корпус KODIAQ. В ансамблі з боковими «плавничками», чия конструкція було запозичено з авіабудування, він покращує загальну

аеродинаміку автомобіля, знижуючи викиди CO₂.

Задні ліхтарі оновленого KODIAQ мають вже знайому кристалічну структуру, але є тоншою версією типової C-подібної форми. Вони встановлюються у всіх комплектаціях та оснащуються динамічними покажчиками повороту.



ІСТОРІЯ УСПІХУ

Виробництво KODIAQ почалося у 2016 році на заводі Kvasiny у Чехії. Кампанія із запуску лінійки кросоверів включала інвестиції у модернізацію виробництва до 2018 року на суму в еквіваленті понад 290 мільйонів євро, що робить цей завод центром передових технологій з виробництва кросоверів. Щоб задовольнити неймовірний попит на KODIAQ, в подальші роки ŠKODA розмістила потужності з виробництва цих автомобілів у Китаї, Індії, Росії. В Україні модель KODIAQ складають на заводі «Єврокар» у Соломоновому. На кінець березня 2021 року з конвеєрів у всьому світі зійшло понад 600 000 автомобілів KODIAQ.

Найкраще всередині

ŠKODA підняла на якісно новий рівень дизайн інтер'єру KODIAQ, а також відчуття від знаходження у салоні, додавши декоративні панелі, додаткові контрастні стрічки й покращене світлодіодне освітлення.

Приладова панель і дверні карти оздоблені декоративними накладками, що імітують матовий алюміній у комплектації Ambition або мають геометричний малюнок у комплектації Style. Версії Style та L&K мають спортивні хромовані дверні ручки. Внутрішнє світлодіодне освітлення охоплює також простір для ніг водія і переднього пасажира і включає деякі кольорових схем. Відділення для

речей у передніх дверях підсвічується білим світлом, а під час відкриття дверей водія чи переднього пасажира на землю поряд з автомобілем проєктується логотип ŠKODA. Світлодіодне освітлення салону можна замовити додатково до комплектації Ambition. Для версій Style, L&K і SPORTLINE воно є частиною стандартного оснащення.

Вперше покупцям KODIAQ доступні у якості опції ергономічні вентилявані сидіння з перфорованою шкірою, оснащені електрорегулюванням та функцією масажу. Альтернативний варіант, доступний для комплектацій Ambition та Style, виконано із застосуванням високоякісної оббивки сидінь зі штучної шкіри.



Опціональна звукова система CANTON у процесі модифікації ŠKODA KODIAQ також зазнала змін. Додатково до центрального динаміка на приладовій панелі й сабвуфера у багажнику система оснащується десятьма динаміками замість восьми, що встановлювалися раніше. Два нових динаміки розташовані у панелях передніх дверей і прикрашені круглою хромованою окантовкою. Звукова система CANTON може похвалитися 575 Вт потужності та входить до комплектації KODIAQ L&K та SPORTLINE.

Цифрова панель приладів з 10,25-дюймовим дисплеєм та чотири варіантами оформлення

доступна у якості опції для всіх комплектацій. Власники KODIAQ версії SPORTLINE мають можливість обрати додатковий варіант оформлення цифрової панелі — Sport.

Практична допомога

Набір систем допомоги водію доповнено покращеною версією системи Crew Protect Assist (проактивний захист водія та переднього пасажера). Ця версія відрізняється додатковими сенсорами у задній частині автомобіля, що реагують на транспортні засоби, які загрожують наїздом ззаду. Це активний помічник, який може запобігти аварії.

Загалом практичність KODIAQ та наявність у ньому багатьох високотехнологічних систем стали запорукою його успіху, починаючи від появи у 2016 році. Завдяки виразній мові дизайну, високоякісному складанню і прекрасному співвідношенню ціни та якості цей автомобіль відразу підкорив серця покупців та автомобільних експертів. Виключно просторий салон, що пропонує цей кросовер, при загальній довжині у 4,70 м особливо вражає. Додатковий третій ряд складаних сидінь дозволяє KODIAQ брати на борт до семи пасажирів. Зі складеним третім рядом сидінь об'єм багажного відсіку автомобіля становить 2065 л.

НАЙКРАЩИХ ПРОДАВЦІВ ВИЗНАЧЕНО

Що таке бути продавцем автомобілів? Які робочі таланти знадобляться професіоналу прямих продажів? Які критерії, окрім суто показників ринкового росту та проданих одиниць, характеризують кращих продавців автомобілів ŠKODA?

Для українського споживача чеська марка — улюблений бренд уже багато років. Частка ринку ŠKODA зростає навіть в актуальних непростих умовах, а довіра до ŠKODA зміцнюється з кожною новою

моделлю. Цей прогрес був би неможливим без якості, практичності та найвищих показників безпеки, а також без тих, хто стає провідником у світ ŠKODA для нових клієнтів. Сьогодні ми представляємо переможців усеукра-

їнського конкурсу продавців ŠKODA, які віддають співпраці з брендом свій професіоналізм та любов.

✍ Інтерв'ю взяв тренер Валентин Яковлев



**ЮЛІЯ ІВАШКО
ТОВ «ФІРМА «ОПАД»**

Кожен клієнт — унікальний. Щоразу я збагачуюся новим досвідом, учуся розуміти клієнтів. Пишаюся тим, що клієнти приводять до мене своїх друзів.

— Юлю, поділися своїми враженнями від перемоги, будь ласка.

— Я була відверто приємно шокована, адже в актуальних умовах цифра моїх продажів далека від бажаного рівня. Я дуже вибагливо ставлюся до своїх результатів і завжди хочу продавати більше.

— Розкрий нам секрет успіху.

— Я думаю, що справа у відданості ŠKODA. Я потрапила в родину продавців ŠKODA майже випадково, з банківської сфери, пройшла співбесіду й вирішила спробувати себе у продажах автомобілів. Хоча раніше ніколи не думала про цю сферу! А тепер я пишаюся тим, що працюю зі ŠKODA — для мене цей бренд утілює якість і надійність, а я поділяю такі цінності.

— Як із часом змінилося твоє ставлення до роботи, до твоєї ролі?

— За шість років змінилося багато! Озираючись на свої колишні професійні навички й порівнюючи їх із сьогоденним рівнем, можу сказати, що

навчилася розуміти клієнтів, відчувати, що їм потрібно, та приймати правильні рішення. Кожне завдання для мене — це виклик, я не дивлюся на перепони, я дію. Треба зробити? Зроблю!

— Як змінилися твої стосунки з клієнтами?

— Я намагаюся бути максимально відвертою з нашими клієнтами, пишаюся тим, що моя репутація працює на мене і що всі мої клієнти залюбки заходять на каву щоразу, як навідуються на сервіс.

— Якою ти бачиш професію продавця-консультанта у майбутньому?

— Попри діджиталізацію всіх процесів, живе спілкування, професіоналізм та справжня відданість консультанта своїй справі лишатимуться важливими у виборі автомобіля для клієнта. Тому своїм молодим колегам я хочу побажати багато вчитися, спиратися на досвід старших, бути цікавими до життя та своєї професії. І прийде успіх!



ПЕТРО СУСЛА ТОВ «ДЖЕРМАН АВТО ЦЕНТР»

«Спілкування з успішними людьми додає нам щодня впевненості, що Україна розвивається, бізнес-процеси відбудовуються, що я потрібен своїм клієнтам тут, на своїй землі.»

— Петре, як ти сприйняв звістку про перемогу в конкурсі?

— Чесно кажучи, очікував такого результату! У нашому дилерському центрі я — єдиний продавець-консультант, і я віддаюся своїй справі на 200 %. Було дуже приємно.

— Як ти ставишся до конкурентної боротьби, конкурсів, викликів?

— Перекоаний, що такі внутрішні конкурси, під час яких порівнюється робота менеджерів, додають сил, мотивації та насаги показувати високі результати. Адже в кожній роботі є рутинна, що поглинає тебе. По собі знаю: працюю чотири роки, час від часу настає спад активності та наполегливості. А такі конкурси додають енергії, відчуваєш себе зголомділим за роботою та за успіхом.

— У чому ти бачиш секрет свого успіху?

— По-перше, це злагоджена робота колективу автоцентру між ієрархічними ланками, між директором, керівником відділу продажів і менеджером із продажів. Злагодженість і безконфліктність — наша сила. Ефективні рішення помножуються на досвід роботи — ми всі працюємо давно. Також наш автоцентр має велику базу клієнтів, сильну репутацію в Тернополі, люди приходять за другою і навіть за третьою машиною. Це теж дало додаткові продажі, які привели автоцентр до перемоги у 2020 році.

— Скажи, а коли ти вперше зустрівся з брендом ŠKODA?

— Вперше? Коли їздив у тернопільських тролейбусах — у нашому місті вони із сімдесятих років з емблемою ŠKODA. А ось з автомобільним брендом ŠKODA я познайомився вже під час роботи в автоцентрі. Вивчав модельний ряд, характеристики автомобілів, історію бренду, його конкурентні переваги тощо.

— Що для тебе означає бренд ŠKODA?

— У житті велике значення має удача, певний фарт. Мені пощастило, що я зустрівся зі ŠKODA. Бренд дуже цікавий, лаконічний, сучасний, ефективний. Це мені імпонує. Я люблю стриманість, люблю класичний одяг, я люблю людей — і бренд ŠKODA вважаю людяним, гуманним.

— Петре, на якому автомобілі ти сам їздиш?

— Широ кажучи, я свого автомобіля ще не придбав. Можливо, тому, що належу до нового покоління і думаю, що споживання має бути свідомим. Я не маю нагальної потреби у власному автомобілі.

— Що ти думаєш про професію продавця?

— Це прекрасний старт для молоді людини, що хоче зорієнтуватися у майбутньому, навчитися спілкуватися, мати більше контактів. Це така по-

сада, яка надає багато можливостей для особистісного розвитку. Я здобув впевненість у собі, навчився розуміти автомобільний ринок України, тримати руку на пульсі.

— Як ти бачиш професію продавця-консультанта в майбутньому, що буде змінюватися?

— Думаю, дилерських центрів в Україні ставатиме менше, оптимізація процесів приведе до уніфікації навичок, один спеціаліст буде допомагати клієнту в купівлі автомобіля і далі супроводжувати його під час експлуатації. Більше буде зосередженості на особистому контакті з клієнтами.

Переможуть ті, кому вдасться зрозуміти потреби клієнтів, надати їм персоналізований рівень розуміння та сервісу. Адже купівля автомобіля — це такий процес, на який клієнт уже готовий витратити і час, і гроші. Не знайде розуміння у вас — поїде далі! І знайде, і купить. Клієнт, який хоче працювати з вами, — це і є справжнє визнання для автоцентру!

— Чого б ти побажав новим продавцям, які приходять у професію?

— Бути готовими до того, що далеко не зразу почне все виходити добре. Бути готовими до жорсткої конкуренції, адже автомобільний ринок дуже насичений. Завжди намагатися допомагати людям зробити правильний вибір, а не продавати «заради цифр». І залишатися вірними своїм принципам.



ІЛОНА ВЛАДИЧІНА ТОВ «АВТОЦЕНТР- УКРАЇНА ПЛЮС»

«Сьогоднішній вибір дуже великий, безліч інформації, критеріїв. Місія продавця — бути експертом та знавцем.

— Традиційно наше перше запитання — в чому твій секрет успіху в продажах?

— Я думаю, що мій секрет у щирості. Я відверто бажаю допомогти клієнту зробити безпомилковий вибір. Вважаю такий підхід єдиним правильним.

— Як і коли ти вперше зустрілась із брендом ŠKODA?

— Ох, це було досить давно, десь у 2005 році. Я працювала з маркою SEAT, отже, перейшла від однієї марки концерну Volkswagen до іншої.

ŠKODA — прекрасний, якісний автомобіль, його приємно продавати та потім зустрічати своїх клієнтів щасливими у місті, бачити їх задоволеними твоєю роботою. Чи це не щастя? Я люблю людей, подобається з ними спілкуватися, для мене контакт із клієнтом — першорядна цінність.

— Який автомобіль відповідає твоєму стилю життя?

— З модельного ряду ŠKODA, безсумнівно, обрала б OCTAVIA 8, а якщо йти далі у мріях, то KAROQ мене б прекрасно задовольнив як водія.

— Чи відчуваєш ти зміни у своєму ставленні до роботи?

— Зміни? (Пауза.) Важко відслідкувати зміни у щоденному перебігу подій, коли ти кожного дня робиш ту

саму роботу. Щотижня й щомісяця повертаєшся до своїх обов'язків, напроцуюєш професіоналізм. Змінилося, напевне, моє вміння розуміти клієнтів. Часом відчуваєш себе таким своєрідним сканером — подивився і вже можеш передбачити потреби клієнта, яким буде перебіг процесу продажу автомобіля.

— Ти вже 10 років продаєш автомобілі. А чи змінилася власне сфера?

— Клієнти сьогодні стоять перед дуже широким вибором, і не завжди просто його зробити. На перший план виходить уміння обробляти інформацію, робити висновки, допомагати з розумінням своїх потреб. Тому продавцю-консультанту треба й самому змінюватися швидко, адже без цього вміння розвиватися неможливо. Треба відчувати час, відчувати зміни та йти за ними.

— Якою ти бачиш професію продавця у майбутньому?

— Мені здається, головним буде вміння тримати динамічний темп роботи. Усе прискорюється, ми прискорюємося, потрібно слідкувати за технологіями, звикати до них та опанувати. Напевне, ми будемо проводити більше продажів через Zoom! А чому б ні? Це можливо! Продавець має крокувати разом із часом, адже інакше він приречений на стагнацію.

— Скажи, будь ласка, яке значення мають для тебе твої клієнти?

— Я дуже щаслива, що можу працювати з людьми та допомагати їм. Я вбачаю в кожному особистість, тому хочу подарувати кожному персоналізований підхід. Усі різні! Усі важливі й для бренду, й для мене.

— На що б ти звернула увагу молодих продавців?

— Я б побажала їм бути щирими. Не вдаватися до хибних звичок «продати, аби тільки продати». У мене буває часом, що дивлюся на клієнта і розумію — це не його автомобіль, не треба наполягати, не треба заводити ситуацію у глухий кут, щоб потім клієнт шкодував про вашу зустріч!

А ще я переконана, що молодим спеціалістам сьогодні не потрібно проходити той самий шлях, що нашому поколінню. Вони динамічніші, активніші, вони здатні навчитися всього швидше. Я б зробила наголос на внутрішніх цінностях людини — чого вона прагне, на що орієнтується, до чого йде, якими методами... Цінності й мотивація сьогодні виходять на перший план. А все, що я називаю професійними навичками, можна вивчити та виплекати в собі із часом і з досвідом.

— Як ти особисто підтримуєш бажання працювати й розвиватися?

— Моя робота приносить мені виклики щодня, я наочно бачу, як усе залежить від мого вміння швидко рухатися, приймати рішення і змінюватися... Згодна, що завжди підтримувати такий ритм важко, але треба намагатися! (Сміється.) Я вважаю, що продавцю-консультанту не личить нудьга — треба шукати нові рішення звичних завдань, мотивувати себе, ставити собі цілі та досягати їх. Треба бути динамічним! Рухатися вперед! Адже у професії автомобільного продавця головним фактором виступає швидкість — ми пов'язані зі світом швидкості, тож не дивно, що від нас вимагається те саме.

ВОЛОДИМИР ГОРДІЄНКО ТОВ «АВТОЦЕНТР КИЇВ»

Я звик працювати на результат, але без виснаження, я задоволений, коли можу досягти своєї мети й відчутти задоволення від своєї роботи. Розумію, що мій максимальний потенціал ще попереду!



— Володимире, як ти відреагував на новину про перемогу в конкурсі «Кращий продавець 2020 року»?

— Я щасливий цією перемогою, адже працюю у ŠKODA вже 10 років, і раніше найкращих продавців не нагороджували. Ми працюємо з власною мотивацією, фінансовими результатами, преміями... Це наші буденні нагороди. А от таке визнання — це дуже приємно!

— Якою була зустріч із брендом ŠKODA?

— У 2001 році я дивився нові автомобілі в автосалонах — і тоді побачив ŠKODA, яка стала моєю мрією. Я захопився дизайном, якістю, комфортом... Пізніше став власником ŠKODA OCTAVIA, яка стала улюбленицею нашої родини. І десь у той же час до мене прийшла ідея піти працювати зі ŠKODA — пройшов співбесіду і став продавцем-консультантом у Першому автоцентрі ŠKODA в Києві.

— Поділися з нами секретом свого успіху.

— Я виріс у родині, де поважали працю та ставилися до неї як до цінності. Я навчився працювати з відданістю, але без надриву, не перетинаючи межу професійного вигорання. Я постійно працюю на результат, але відчуваю, що можу більше, що ще не досяг свого максимуму. Для мене важливо віддаватися своїй справі, але й зберігати себе. Зізнаюся, що щодня працювати з великою кількістю людей досить важко психологічно.

Важливо не доходити до виснаження! Адже за цією межею вже немає задоволення від роботи та від фінансової винагороди за неї.

До того ж я вмю працювати у команді, за моїм успіхом стоять мої стосунки з колегами. Ми завжди допомагаємо один одному. Так, у березні я продав 21 автомобіль, і частину угод я уклав завдяки допомозі моїх колег.

— Що для тебе означає твоя робота продавця-консультанта?

— Я часто замислююся: про що я мрію, чого прагну? Зізнаюся, що в мене було багато професійних мрій, але я розумію, що люблю спілкуватися з людьми, знаходити з ними емоційний зв'язок, і це робить мене щасливим. Треба бути актором, уміти подарувати щире увагу. Сьогодні всі важливі рішення підкріплюються емоціями, світ стає надто монотонним, і цьому хочеться протидіяти. Я вже давно переконався: подаруєш клієнту емоційний зв'язок — він залишиться з тобою. Мені це подобається!

— На якому автомобілі ти зараз їздиш?

— На ŠKODA! Звісно!

— Ти продаєш автомобілі вже 10 років. Що змінилось у сфері продажів за цей час?

— Я навчився аналізувати та зрозумів важливість цього. Раніше для мене мої успіхи та невдачі лишалися просто фактами. Відбувся продаж?

Ні? Та й усе. А тепер я ставлю собі запитання, як відбувався мій процес продажів, чому я досяг результату або чому «втратив» клієнта.

Ви не уявляєте, скільки нюансів виникає між клієнтом та продавцем під час спілкування. Навіть візуальний контакт — на секунду ти подивився в інший бік і не побачив реакції клієнта, пропустив важливий невербальний знак з його боку. І все! Утратив угоду, бо не зрозумів, коли клієнт завагався або коли йому щось не сподобалося. Моя робота в цьому автоцентрі — не припускати таких помилок.

— Якою ти бачиш професію продавця-консультанта у майбутньому?

— Усе буде дуже просто. Онлайн-замовлення, обслуговування, оформлення й видача автомобіля. Це вже зовсім близько, майже завтра. Молодь дуже адекватно реагує на онлайн-продажі, їй достатньо почитати описи, відгуки, технічні характеристики. Якщо клієнт знає бренд, то в нього вже сформована до нього довіра, він цінує свій час і готовий економити власні зусилля.

— Що ти побажаєш молодим продавцям-консультантам?

— Вірити! Вірити в себе, у продукт, у майбутнє, у своїх колег, у керівництво. Бути готовим багато працювати на результат. І вірити!

ŠKODA KUSHAQ — новий король для Індії



Перша модель ŠKODA, яка була розроблена спеціально для індійського ринку, отримала ім'я KUSHAQ, що в перекладі означає «імператор» або «король».

Перед творцями KUSHAQ стояло дуже непросте завдання — зробити автомобіль, який буде відповідати смакам індійських споживачів, і при цьому зберегти корпоративний дух ŠKODA. Результат виявився неперевершеним: виражені мускулісті лінії натякають на силу, міць і потяг до пригод, а унікальні пропозиції кольорів підкреслюють належність до яскравої та дуже різноманітної країни.

«Кастова належність»

За розмірами KUSHAQ належить до сімейства субкомпактних кросоверів. Він побудований на платформі MQB-A0 і має колісну базу 2651 мм. Довжина дорівнює 4221 мм, ширина і висота — 1760 та 1612 мм, кліренс — 188 мм. Його найближчий родич —

«довгобразий» Volkswagen T-Cross, який виробляється для китайського та бразильського ринків.

Для індійського ринку передбачено два двигуни: трициліндровий 1.0 TSI потужністю 115 к.с. або чотирициліндровий 1.5 TSI, що видає 150 к.с. Слабший двигун може агрегатуватися як з механічною, так і з автоматичною 6-ступінчастою коробкою передач. Чотирициліндровий двигун працює лише в парі з DSG на сім передач.

Відомо, що автомобіль буде недорогим. Адже доступність є одним з важливих факторів, що принесе успіх на індійському ринку. KUSHAQ не можна буде назвати найдешевшим автомобілем в Індії, але місцеві клієнти мають оцінити відмінне співвідношення ціни та якості ŠKODA.

За невисоку ціну покупці отримають просторий і практичний автомобіль із широким спектром опцій, включаючи найсучасніші технології безпеки та комфорту.

Доступні технології

Незважаючи на доступність, KUSHAQ дуже багатий на сучасні технологічні рішення. Тут є традиційний для багатьох моделей ŠKODA інформаційно-розважальний дисплей, який має розміри 7 або 10 дюймів залежно від вибору комплектації. Це означає, що власники зможуть скористатися численними послугами ŠKODA Connect, включаючи навігацію, інтеграцію з мобільними додатками, та іншими перевагами системи, що постійно оновлюється. До того ж тут є такі

зручності, як бездротова зарядка для смартфонів та роз'єми USB Type-C.

Гарним прикладом доступної технологічності є оптика. У двосекційних фарах KUSHAQ світлодіодні лампи використовуються як для ходових вогнів, так і для ближнього та дальнього світла. Стоп-сигнали та задні ліхтарі також повністю діодні.

А ще ŠKODA KUSHAQ є першим автомобілем на індійському ринку, який поставляється із системою стабілізації ESC у стандартній комплектації в усіх версіях. Це ознака акценту на безпеці, який продовжується з іншими особливостями: KUSHAQ може мати до шести подушок. Також ŠKODA KUSHAQ оснащена системою гальмування, що автоматично спрацьовує після удару, аби уникнути повторних зіткнень.

Крім того, присутній дуже широкий спектр допоміжних систем, таких як допомога під час рушання вгору, допомога під час спусків, круїз-контроль, датчик тиску в шинах, датчик дощу та інші.

ТРИМАЧ ДЛЯ ТАЛІСМАНА

Просторий салон з величезною кількістю добре продуманих рішень у стилі ŠKODA має сподобатись індійським споживачам. Тут неозброєним оком видно поєднання сучасних технологій, практичності та адаптації до потреб місцевих клієнтів — виймка посередині торпедо зроблена спеціально для талісманів, які так полюбляють тутешні водії.

Ексклюзивно для Індії були створені нові кольори: червоний Torrado та медово-апельсиновий. Звісно, будуть доступні й більш консервативні відтінки: популярний Candy White, металевий Reflex Silver та Carbon Steel

Багатство вибору

Кондиціонер поставляється вже у базовій комплектації Active, тоді як дорожчі комплектації Ambition і Style мають клімат-контроль. Також у двох дорожчих комплектаціях бардачок об'ємом 6,1 літра оснащений функцією охолодження.

Базова версія KUSHAQ поставляється зі сталевими колісними дисками діаметром 16 дюймів. У середній комплектації діаметр такий самий, але диски вже легкосплавні. Топова версія має 17-дюймові колеса з легкого сплаву. Також у топовій версії є світлодіодні фари та зсувний панорамний дах.

Ну і звісно, розумна філософія ŠKODA проявляється у безлічі простих та практичних рішень. Величезні кишені у дверях, куди вміщуються навіть дуже великі пляшки з водою. Тримачі для напоїв, що дозволяють легко відкрити пляшку лише однією рукою. Гачки для пакетів у багажному відділенні. Тримач для паркувальних квитків на стійці лобового скла, місце для записника у картах дверей.

Спеціально для Індії тут навіть передбачили місце для талісмана в центральній частині торпедо, адже традиція мати талісман дуже поширена серед індійських автомобілістів.





«У НАС ЩЕ БАГАТО ІДЕЙ SIMPLY CLEVER У ЗАПАСІ»

А ви знаєте, що кришка для бачка омивача підходить не лише для автомобілів ŠKODA? А чому пластиковий шкребок для скла для ŠKODA ENYAQ iV кріпиться у кришці багажника? Пропонуємо дізнатися, звідки походять ідеї Simply Clever від ŠKODA.

Скільки ідей Simply Clever можна знайти у персичному автомобілі ŠKODA нового покоління? Спеціалісти переконують — щонайменше 30-40! Погодьтеся, це немало. Над втіленням цих ідей працює ціла команда спеціалістів з ергономіки та інших інженерних дисциплін. Мілош Жамбор, один з таких експертів, розповідає: «Наприклад, ŠKODA ENYAQ iV буквально насичена рішеннями Simply Clever на всі випадки життя.

Тут і славнозвісна парасолька у дверцятах, два порти USB та інші електронні девайси. Деякі з них перебралися на інші моделі ŠKODA і віднині доступні клієнтам за допомогою конфігуратора».

Деталь на Amazon

Метою кожного рішення Simply Clever є його практичність і тривалість використання. Щоразу розробники мають на увазі універсальність майбутніх ідей, що часом приводить до геть неочікуваних результатів! Так, власники попередніх моделей



« Кожен новий автомобіль від ŠKODA вже від початку проєкту насичений розумними ідеями. Але наш електричний SUV ENYAQ iV — абсолютний чемпіон у Simply Clever.

МІЛОШ ЖАМБОР



Хто вигадує Simply Clever

Першим кроком у розробці нових ідей завжди є аналіз їхньої корисності для клієнтів. Далі всі інновації потрапляють у відділ продажів та розробки, де всі ідеї проходять тендер, аби зрештою опинитись у виробництві. Близько двох з половиною місяців департамент якості вивчає потенціал майбутнього винаходу. Після настає час підбору матеріалів, коли всі деталі старанно підбираються, а виробничі нюанси ретельно прораховуються. Адже майбутня «розумна» деталь має не тільки ефективно працювати, але й привабливо виглядати! Усе залежить від складності конкретного рішення Simply Clever, адже зрештою його якість буде оцінювати споживач.



Якщо вам уже щастило бути водієм електрокара, ви, певно, знаєте, що зарядний пристрій і водночас лад у багажнику майже неможливі. Майже! Тому що для ENYAQ iV ця проблема вирішена раз і назавжди завдяки ось такій ідеї Simply Clever.

ŠKODA можуть адаптувати сучасні «розумнички» до своїх автомобілів. Наприклад, відома кришка від бачка-омивача може також слугувати і «лійкою» для зручнішого його наповнення. І кожен ентузіаст інновацій може купити її за ціною близько 120 грн у глобальному онлайн-магазині ŠKODA.

До того ж ця деталь адаптована не тільки для автомобілів чеського бренду — інженери ŠKODA доклали зусиль, аби їхній витвір і справді став глобальним. Тож відому «кришку-заливайку» можуть з легкістю використовувати власники різних моделей концерну Volkswagen та навіть інших марок. Цей напроцуд вдалий приклад рішень

Simply Clever став настільки популярним, що його навіть продають на інших відомих інтернет-майданчиках. Так, наприклад, на Amazon дехто пропонує цю кришку за ціною в десять разів більшою, ніж її початкова вартість!

Зірковий шкребок

Зазвичай користувачі навіть і не здогадуються, скільки творчості та пошуків приховують у собі найменші винаходи. Так і з ідеями Simply Clever: аби винайти таку невеличку революційну деталь, знадобилося чимало часу. Так само вийшло й зі шкребком для вітрового скла, який уже багато

Нові ідеї Simply Clever для ŠKODA ENYAQ iV

- ▶ Нові ніші та кріплення у багажному відділенні, що додають організації.
- ▶ Потужне джерело світла у дверях багажника освітлює простір перед ним та полегшує завантаження.
- ▶ Зарядний кабель зберігається у спеціальній сумці, що легко міститься.
- ▶ Органайзер у додатковій ніші: оптимальні відділення для необхідного інструменту, дрібних деталей або зарядного кабелю.
- ▶ Кишені для мобільного телефону на задній частині підголовників передніх сидінь.
- ▶ Спеціальна насадка, що запобігає примерзанню кабелю під час холодів.
- ▶ Підсвічування у відділенні для зберігання дрібних речей між сидіннями.
- ▶ Відділення для пляшок будь-якого розміру: завдяки зсувній модульній конструкції тут можна надійно розмістити напої, а також зручно закріпити паркувальну картку.



- ▶ Спеціальні відділення для зберігання та зарядки мобільних телефонів (у тому числі й бездротової).
- ▶ Багажний органайзер великого розміру.
- ▶ Універсальна сумка для зберігання зарядного пристрою.
- ▶ Очисник кабелю: дві губки, що очищують кабель.

років використовують водії ŠKODA багатьох моделей. Зазвичай він надійно зберігається у кришці паливного бака, але у випадку з ENYAQ iV шкребок розмістили у... багажнику. Причина такого рішення проста — під час тривалої зарядки кришка лишається відкритою довгий час, а отже, зломисники можуть викрасити таку корисну деталь. Аби цього не сталося, в багажнику — надійніше.

Умію та знаю

Чеський виробник належить до тих марок, які розвивали уважне ставлення до потреб своїх користувачів протягом перебігу історії. ŠKODA почала вживати термін Simply Clever, що об'єднав численні практичні ідеї, порівняно нещодавно, вже коли

чеський бренд став частиною корпорації Volkswagen Group. Але коріння цієї філософії «розумної геніальності» сягає часів виробництва перших автомобілів зі стрілою в Млада-Болеславі. Так, перший мотоцикл від LAURIN & KLEMENT уже мав «логічне» та «розумне» розташування двигуна на нижчій частині рами, а не над переднім колесом, що на той час було нормою для мотоциклів. А в 1925 році ŠKODA 110 презентувала концептуальний тип кузова,

що згодом був доопрацьований у другому поколінні ŠKODA SUPERB у 2008 році.

Пошуки тривають

Повертаючись до історії винаходу шкребка для лобового скла, варто зазначити, що він так само пережив кілька змін та удосконалень. Спочатку ця, одна з найвідоміших ідей Simply Clever не претендувала на роль суперзірки. Перша версія цього склоочисника була виготовлена

Сучасна філософія Simply Clever відображає готовність ŠKODA розвиватися разом з потребами водіїв та їхніми звичками



Уявити собі всю різнобарвність використання автомобіля від самого початку проекту досить складно. Тому ми розробляємо дуже багато ідей: окремі з них відразу ж ідуть у виробництво, інші чекають свого часу.

ЛАДІСЛАВ КРАУС

з полікарбонату, але цей матеріал виявився занадто твердим і міг пошкодити скло у разі неправильного використання.

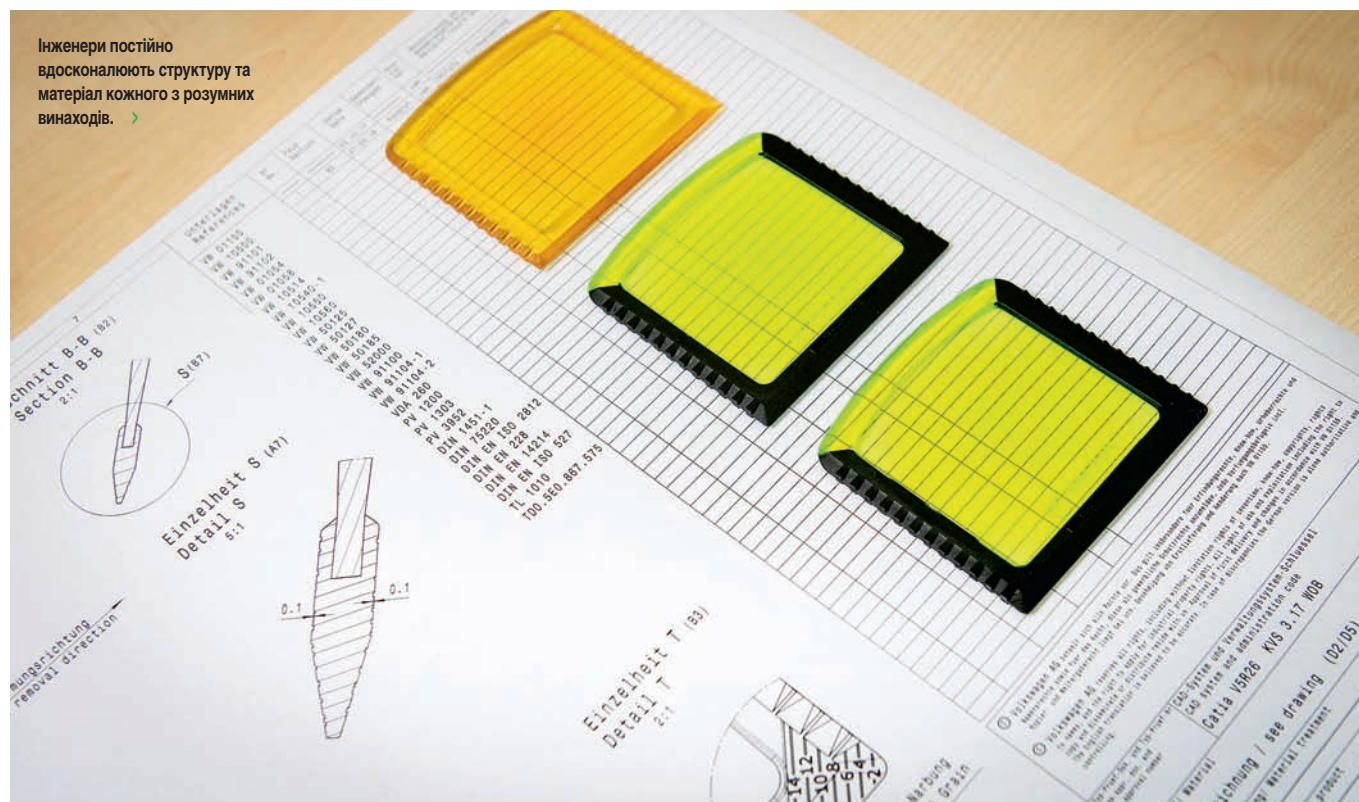
Друге покоління вже мало функціональні боки, що були виготовлені зі спеціального еластичного матеріалу. А тепер за допомогою шкребка для лобового скла можна навіть перевірити глибину протектора шин.

Усі проекти з родини Simply Clever проходять стадію проектно́ї розробки. Адже на відміну від універсального склоочисника інші ідеї Simply Clever пристосовані здебільшого для конкретної моделі.

Так, наприклад, електричний кросовер ŠKODA ENYAQ iV навряд чи зможе поділитися своїми ідеями з іншими моделями, адже їм, певно, не знадобиться серія аксесуарів

для зарядного кабелю. Проте ці рішення Simply Clever можуть стати революційними для майбутніх моделей та plug-in-гібридів.

Завдяки постійній роботі дослідницького відділу та його невгамовній креативності нові ідеї Simply Clever з'являються регулярно, і чеські спеціалісти запевняють — нові рішення будуть ще цікавішими.



СВОБОДА Й НАСОЛОДА — на велосипеді та за кермом

Якщо ви водночас фанат свободи, велоспорту та прихильник чеського бренду ŠKODA, то ми вам щиро заздriamo! Адже саме із цих складових вивується ідеальна команда для підкорення нових вражень!

Чи можна придумати краще випробування для SUV, аніж виїхати за межі звичних шляхів у гори, в ліс чи на безкраї простори? Чи можна запропонувати фанатам велосипедного спорту більше задоволення, аніж ніде й ніколи не розлучатися з улюбленим хобі та з улюбленим авто? У марки ŠKODA знайдуться подарунки і для сміливих водіїв, і для амбіційних велосипедистів. За вибір маршрутів без обмежень відповідатимуть члени родини кросоверів, а за комфортні велопрigоди — цілий спектр аксесуарів. Тут варто пригада-

ти, що «велосипедний ген» відіграє ключову роль у всій історії ŠKODA: від перших велосипедів минулого століття до сучасних надтехнологічних байків, що не поступаються матеріалами та ідеями передовим автовиробничим стандартам. Тож не дивно, що велосипедне й автомобільне життя тісно переплітаються під логотипом ŠKODA. Чеська марка



1 Зручний багажний бокс на даху (1) можна використовувати для перевезення речей, що виявилися задовгими для салону чи багажника.



ВЕЛОСВІТ має бути технологічним та екологічним: зручна пляшка (2) виконана з нетоксичного поліетилену, а шолом (3), створений за технологією InMold з алюмінієвим каркасом, поєднує невелику вагу та надійний захист. Підкреслюють образ стильного велосипедиста легкі фотохромні окуляри (4) та захисні рукавички (5).



і сьогодні випускає колекцію велосипедів власного бренду, що нагадують своїм власникам про історичну любов до двох коліс.

Хто з нами? Беремо всіх!

Усі водії-велосипедисти поділяються на два ідеологічні фронти: одні вважають, що найкращим засобом перевезення велосипеда буде його розташування позаду авто на кріпленні для велосипедів на фаркопі, інші переконані, що на даху — безпечніше та зручніше. Родина кросоверів ŠKODA офіційно заявляє: всі суперечки щодо розташування велосипедів вирішено! Кожен має рацію, кожен може обрати свій власний стиль.

ŠKODA пропонує сталеві та алюмінієві кріплення для велосипедів на даху автомобіля, що з легкістю перевезуть різні за розмірами та конструкцією велосипеди. Кріплення ідеально фіксують і захищають байк у дорозі. До речі, чи знали ви, що завдяки практичній конструкції кріплення установка велосипеда на дах займає не більше двох хвилин?

Колекція скарбів

Досвідчені автомобілісти та експерти веломаршрутів знають: немає нічого ціннішого за потрібний

Велосипедні багажники можуть кріпитися на фаркопі ззаду (7) чи даху автомобіля (6). До останнього ŠKODA пропонує знімну сумку для зручних перевезень.

інструмент у потрібний момент! Тому ŠKODA пропонує багату колекцію велосипедних аксесуарів, що стануть у пригоді як майстрам, так і початківцям.

Серед абсолютних фаворитів — велосипедний мультитул із хромо-ванадієвої сталі, що важить усього 190 г, а здатний виконувати багато різних функцій, потужний та ефективний велонасос та зручні рюкзаки. Ну а якщо хочеться створити власну команду у фірмових кольорах ŠKODA, можна звернути увагу на високотехнологічний велосипедний одяг і шоломи з алюмінієвими каркасними — і тоді не тільки дорослі, а й навіть малеча зможе похвалитися чорно-зеленою формою улюбленого бренду.

Серце пригод

Безпека — головна турбота ŠKODA. За умови кріплення багажника на фаркопі варто зважати на збільшені габарити під час маневрів. А коли велосипеди встановлені на даху — пам'ятати, що аеродинаміка автомобіля змінюється, тож не зайвим буде адаптувати швидкість і стиль пілотування.

До речі, про пасивну безпеку колег-велосипедистів подбає також система «Обережного відкриття дверей»: вона попередить водія, якщо повз автомобіль проїжджатиме велосипед, допоможе уникнути прикрих пригод і зосередитися тільки на приємних враженнях.

Любов до велоспорту — в генетичному коді ŠKODA, водію достатньо лише обрати власний стиль велоаксесуарів, розробити маршрут і скласти свою колекцію пригод

ŠKODA ENYAQ iV

РЕКУПЕРАЦІЯ ЕНЕРГІЇ

Гори — найкраще місце для тестування систем рекуперації. А коли температура надворі змінюється в дуже широких межах, залежно від висоти такі випробування для електромобіля стають ще складнішими.

ŠKODA ENYAQ iV не тільки гарно вписується у гірську місцевість. Він ще й чудово пристосований до неї технічно. Електричний кросовер ŠKODA має заявлений автономний пробіг у 520 кілометрів. Звісно, на реальний пробіг впливає безліч факторів, і рельєф місцевості та температура навколишнього середовища мають величезне значення.

На холоді електромобілі змушені витратити заряд батареї не тільки на рух, але й на обігрів салону. Інженери ŠKODA до розв'язання цієї проблеми підійшли дуже раціонально. Теплова помпа, яка відповідає за температурний режим батареї, допомагає підтримувати й температуру в салоні. Завдяки цьому ENYAQ iV витрачає на обігрів

значно менше енергії, ніж його конкуренти.

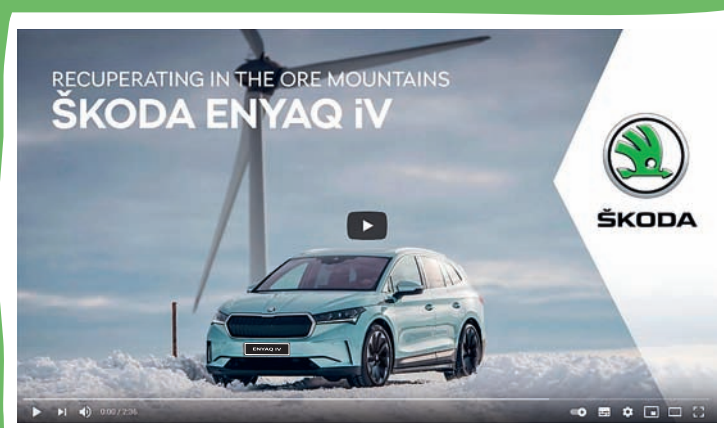
Система рекуперації ŠKODA ENYAQ iV також має переваги. За допомогою підрульових перемикачів можна налаштувати інтенсивність рекуперації. Це дозволяє звести до мінімуму застосування гальм та використати максимум енергії для заряду батареї на спусках.



Карлсбад



На відміну від традиційних автомобілів з двигунами внутрішнього згоряння електричний кросовер не боїться заторів та використовує кожне гальмування задля поповнення батареї. Завдяки цьому автомобіль збільшує запас автономного ходу, а екіпаж ENYAQ iV обов'язково може відвідати чимало цікавих місць. Звісно, гірська місцевість вносить свої корективи, але раціональні інженерні рішення дозволяють електричному кросоверу пристосовуватись як до рельєфу, так і до температурних навантажень. Завдяки цьому електричний ENYAQ iV можна експлуатувати у будь-якому регіоні.



Хочете більше дізнатись про найчарівніші куточки Чехії та отримати найцікавішу інформацію про електричний ŠKODA ENYAQ iV? Долучайтесь до віртуальної подорожі з нашим гідом Анною, що проведе вас від Карлових Вар до Рудних гір та відкриє усі секрети перетворення кінетичної енергії автомобіля на електрику.



АБСОЛЮТНО СЕКРЕТНО: ЯК РОЗРОБЛЯЮТЬ ПРОТОТИПИ?

Тестові автомобілі ŠKODA та всі прототипи сьогодні розробляються у Центрі технічного розвитку марки. Зазирнемо за його лаштунки й дізнаємося секрети ŠKODA AUTO.

Усе, що можна класифікувати як ноу-хау та таємницю виробництва, зазвичай ховають від сторонніх очей. Так, тестові моделі та прототипи майбутніх серійних ŠKODA старанно тримають у секреті навіть від більшості співробітників компанії. Новий Центр технічного розвитку в Млада-Болеславі — справжній осередок інженерної геніальності, новаторських технологій та провідних винаходів. І нам пощастило!

Це абсолютно нова будівля, що являє собою своєрідний автомобільний завод усередині автомобільного заводу. Тут є все: склад для компонентів, цех зварювання, фарбування і навіть лінія для складання фінального продукту — всі етапи виробництва автомобілів під одним дахом. А зварювальну секцію було навіть збільшено, аби вмістити тестові потужності для випробування нових методів зварювання. Окреме місце посідає



Дослідницький центр щорічно розробляє близько 300 тестових автомобілів та більше 120 прототипів. Такий виробничий темп можливий завдяки високотехнологічним процесам: використанню роботів, 3D-сканерів та лазерних вимірювальних пристроїв, а також віртуальним симуляціям.

тестовий стенд для гальмівної системи, що здатний розвивати швидкість до 300 км/год.

Тут працює команда зі 168 спеціалістів, що створюють геніальні прототи на межі реальності. А розумна

логістична організація дослідницького центру дозволяє здійснювати всі роботи без зайвих переміщень прототипів та спеціалістів. Це не тільки економить фінансові ресурси, але й зводить до мінімуму викиди CO₂,

що надзвичайно важливо для виробничого процесу. Абсолютна секретність і локалізація виробництва дає змогу ховати прототи від зайвих очей та — що ще важливіше — від об'єктів камер фотошпигунів.



Віртуальна реальність — це не підліткові іграшки та не мрії письменників-фантастів. Завдяки запрограмованій «реальності» дослідники можуть спроектувати багаторівневі випробування.

Доторкніться: секретний відділ

Секретний відділ з розробки прототипів та створення моделей входить до складу відділу технічного розвитку ŠKODA AUTO. Зазвичай їхні прототи створюються в абсолютній секретності, але цього разу спеціалісти вирішили підняти завісу таємничості й показати фанатам марки кілька цікавинок.



ПОВЕРНЕННЯ SUPERB



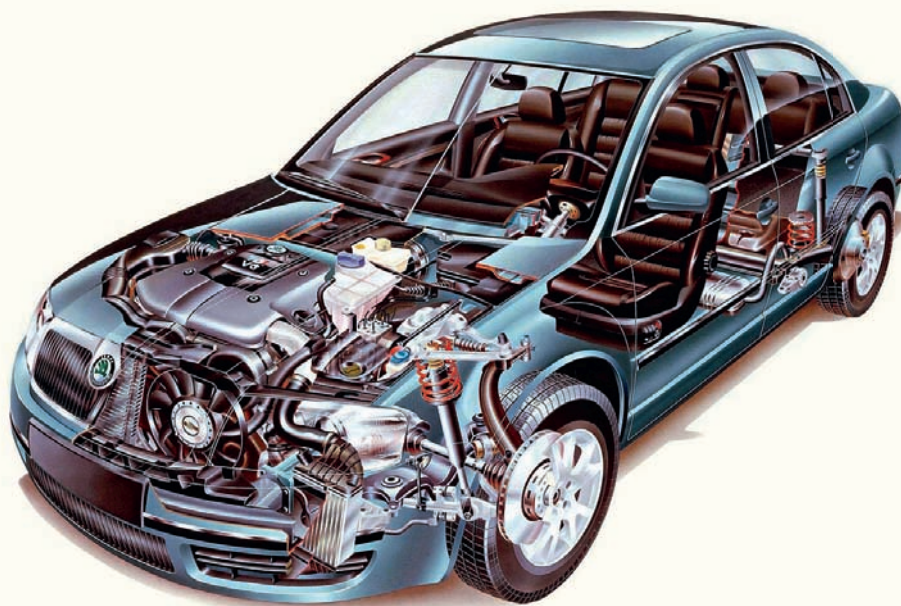
Зміцнивши свої позиції в сегменті автомобілів класу B та C,
компанія ŠKODA задумалася про модель класу преміум.

До роботи над створенням автомобіля, який міг би гідно представляти чеський бренд у сегменті, де домінують німецькі марки, було залучено колеґ з концерну Volkswagen. Основою для створення новинки послужив седан Volkswagen Passat B5 з подовженою колісною базою, який пропонувався на китайському ринку. Для презентації моделі вибрали престижний автосалон у Женеві, а назвали елегантний седан на честь мальовничого міста, розташованого на березі Женевського озера, — Монтре.

Прем'єра концепту MONTREUX відбулася в березні 2001 року. Для компанії освоєння нового сегмента ринку було дуже важливим та серйозним кроком, адже багато років автомобілі марки асоціювалися виключно з недорогими компактними моделями для покупців середнього достатку. А новинка була призначена для людей не тільки з іншим рівнем доходу, але й вищим соціальним статусом. Однак у компанії даремно переживали. Відвідувачі автошоу у Женеві та представники преси дуже тепло привітали концепт MONTREUX, що і визначило подальшу долю моделі.

Прем'єру серійної моделі необхідно було підготувати до «домашньої» для материнського концерну Volkswagen виставки — автошоу у Франкфурті. Від того, наскільки сприятливим буде реакція розпечених місцевих автолюбителів, залежав подальший успіх моделі на найбільшому для ŠKODA ринку збуту.

За ім'ям для серійної моделі діло не стало. У компанії згадали про флагманську модель SUPERB, яка випускалася в 30–40-і роки. Щоб нагадати про славетне минуле, на стенді компанії у Франкфурті був представлений розкішний седан SUPERB 1938 року випуску з музейної колекції. Новинка чеського бренду привернула увагу відвідувачів виставки, з яких багато хто вже був знайомий з високою



Основою для SUPERB послужив Volkswagen Passat B5 з довгою базою, який випускався лише для китайського ринку

якістю, надійністю і прекрасними споживчими якостями продукції ŠKODA. Поява в гамі моделі D-класу стала знаковою подією в історії марки.

Популярне німецьке видання AutoBild занесло новинку до списку престижного конкурсу «Auto 1», що проводиться під егідою видання в 14 європейських країнах, за підсумками якого SUPERB увійшов у шорт-лист з 7 претендентів на перемогу, випередивши багатьох серйозних конкурентів.

Для новинки пропонувалися 5 силових агрегатів. Бензинова гама була представлена 2-літровим мотором потужністю 115 сил, турбованим 1,8-літровим 150-сильним двигуном та топовим 2,8-літровим V6, що мав у своєму арсеналі 193 «конячки». Шанувальники моторів на «важкому» пальному могли вибрати між

1,9-літровим та 2,5-літровим турбодизелями потужністю 130 та 155 сил відповідно.

Довжина автомобіля склала 4803 мм, а колісна база — 2803 мм. За цими параметрами SUPERB був більший за родинну Audi A6! Автомобіль мав збалансовані пропорції та солідний зовнішній вигляд. Також у конструкції новинки було застосовано багато інноваційних рішень — наприклад, бі-ксенонові фари, системи «brake assist», ESP та автоматичну трансмісію «Tiptronic» з можливістю ручного перемикання передач. У салоні можна було виявити сучасну систему кондиювання повітря з додатковими дефлекторами для задніх пасажирів та автоматичним затемненням дзеркала заднього виду. Крім того, в оснащення моделі входили такі незвичні опції, як фірмові



Успіх SUPERB був пов'язаний з позитивним, «народним» іміджем марки. Багато структур купували цю модель через те, що вона мала гарний рівень комфорту та класичний дизайн.



парасольки в нішах задніх дверей, відкидна подушка у спинці переднього пасажирського крісла для відпочинку ніг заднього пасажиря, а також оригінальні килимки, які мають форму підставки для ніг.

Крім цього, компанія надавала розширену гарантію та сервіс для покупців. Наприклад, у разі несправності евакуація автомобіля до найближчого сервісного центру компанії здійснювалася безплатно, а в разі неможливості оперативного усунення пошкодження власнику компенсувалася вартість готелю або надавався підмінний автомобіль на час ремонту.

Серійне виробництво автомобіля стартувало на заводі у Квасінах 1 жовтня 2001 року. За 14 місяців до цього компанія провела масштабну реконструкцію підприємства, фактично побудувавши новий завод площею 120 000 м². Крім використання сучасних технологій та обладнання завод отримав нові фарбувальний та складальний цехи.

У Чехії вартість SUPERB стартувала з 689 900 крон за версію з 2-літровим

<

Солідний та стриманий дизайн інтер'єру має дорогий вигляд навіть через двадцять років після створення.



^

Для оздоблення салону використовувались високоякісні матеріали.

SUPERB зберіг
у зовнішності фірмовий
стриманий стиль концерну.



бензиновим мотором, а топова версія V6 оцінювалася в 1 156 900 крон. Для порівняння, середня зарплата у країні на той момент складала близько 15 000 крон.

Паралельно з появою у продажу моделі SUPERB почала працювати програма лояльності ŠKODA Club, яка надавала власникам автомобілів марки різні бонуси та знижки від партнерів. Наприклад, вони отримували знижки в мережі популярних супермаркетів Hurganova, заправних станцій Benzina, у найбільшого чеського туроператора Sedok та інших компаній.

У 2001 році компанія ŠKODA продала 460 886 автомобілів, що було на 2,2% більше, ніж роком раніше. Приблизно 85% продукції відправлялося на експорт. У загальному обсязі експортної продукції країни автомобілі ŠKODA мали майже 10%. Після сплати податків чистий прибуток компанії склав 2,1 млрд крон.

Ще однією важливою подією 2001 року стало відкриття першого за межами Чехії автомобільного

музею марки ŠKODA. Він з'явився в Данії, де продукція компанії була добре відома протягом багатьох років. Музей розташовується в садибі Krengeur на острові Фюн. Колекція музею постійно поповнюється, і сьогодні тут можна побачити 29 автомобілів ŠKODA, найстарішими з яких є ŠKODA POPULAR 1937 та 1938 років випуску.

TUDOR

У 2002 році однією з яскравих прем'єр автошоу у Женеві стало концептуальне купе TUDOR. Автомобіль був створений на основі моделі SUPERB. Елегантний спорткар викликав справжній фурор. Моделі пророкували велике майбутнє, однак керівництво концерну Volkswagen



Дизайн інтер'єру купе TUDOR задав тренди для наступних поколінь.



не на жарт сполошилося. Але про все по порядку.

У 2000 році хрещеним батьком проєкту став Уїлфред Бокельманн, керівник відділу технологічного розвитку компанії ŠKODA. Перед співробітниками конструкторського відділу було поставлено завдання створити нові перспективні моделі. Результатом роботи колективу стали пікап на базі FABIA, кабриолет OCTAVIA, SUPERB з кузовом універсал та стильне купе TUDOR. Мета полягала у тому, щоб продемонструвати творчий потенціал дизайнерів компанії з Млада-Болеслава. Загальне керівництво здійснював Томас Інгенлат, а відповідальним за проєкт купе TUDOR став Зденек Цибулька. Саме його робота справила найбільше враження на Бокельманна.

Маючи злагоджену та повну ентузіазму команду, конструкторський відділ швидко продовжив свою роботу. Один з ключів до успіху в дизайнерській роботі — якісна модель. Спочатку вона була виконана в масштабі 1:4. Потім за допомогою комп'ютера її збільшили, щоб виготовити пластиковий макет у натуральну величину. Після чого приступили до створення повноцінного ходового прототипу. Весь процес тривав кілька місяців.

Початкові ескізи істотно відрізнялися від того, що вийшло в кінцевому підсумку. Машина мала унікальний дизайн, включаючи власне оформлення передньої та задньої частин. Але пізніше було ухвалено рішення використовувати елементи серійного SUPERB. Однак у задній частині зберегли оригінальні С-образні

Купе на базі SUPERB вийшло надто стильним та яскравим для свого часу. Запуск у виробництво міг створити конкуренцію між ним та родичами по концерну, тому проєкту не дали шансу на серйозне життя.

елементи у задніх ліхтарях, які згодом стали візитівкою автомобілів ŠKODA, починаючи з другого покоління моделі OCTAVIA. Це було сміливим рішенням, адже задні ліхтарі всіх автомобілів того часу відрізнялися лише зовнішньою формою, а розташування стоп-сигналів, габаритних вогнів, покажчиків поворотів та ліхтарі заднього ходу підпорядковувалися єдиній логіці. У TUDOR ліхтарі були зовсім іншими. Лампочки покажчиків поворотів сховали за відбивачем ламп заднього ходу, внаслідок чого вони створювали кругове освітлення під час включення.



Інтер'єр TUDOR був виконаний з високоякісних матеріалів кольору онікса та слонової кістки. Автомобіль отримав спортивне кермо з трьома спицями та два дисплеї: один під центральними вентиляційними отворами для навігаційної системи, другий — на центральній консолі для управління кондиціонером. Підкреслити спортивний характер новинки були покликані горизонтальний декоративний молдинг з алюмінію та алюмінієві оклади спідметра та тахометра на шкалі приладів. Природно, що під капотом розташувався найпотужніший двигун з арсеналу SUPERB — 2,8-літровий V6 с 5-ма клапанами на кожен циліндр, який розвивав 193 к.с. Він працював у парі з 5-ступінцевою «механікою», яка відправляла 310 Нм крутного моменту до передніх коліс.

Важливим елементом стильного вигляду задньої частини машини є напис TUDOR, виконаний на-тхненними знаменитим Богемським кришталем майстрами. «Ми шукали відповідний шрифт для назви, щось відмінне від тодішнього офіційного шрифту, щось просте, але яскраве», — розповідає Зденек Цибулька. Новий шрифт був чітким та текстурованим, нагадував грані скла. Кілька років по тому цей стиль отримав подальший розвиток, а сьогодні використовується на всіх сучасних моделях марки.

Спочатку концепт був пофарбований у сіро-коричневий металік, але незадовго до прем'єри на «Женевському автошоу — 2002» автомобіль перефарбували в насичений темно-червоний колір, у якому він

постав перед відвідувачами виставки. Після триумфального дебюту в Женеві TUDOR відправився на виставку в Індії, де за досить драматичних обставин був викрадений зловмисниками. Через кілька місяців інтенсивних пошуків автомобіль виявили покинутим на залізничній станції. Після щасливого повернення до Чехії автомобіль довелося повністю відремонтувати, сьогодні він дбайливо зберігається в фірмовому музеї компанії.

Купе TUDOR хоч і не пішло в серійне виробництво, але змогло зробити вагомий внесок у дизайн майбутніх моделей усього концерну VW. Рішення, які вперше були використані під час виготовлення цього яскравого представника класу, згодом стали звичними для багатьох моделей.



120 РОКІВ АВТОСПОРТУ —

марка святкує випуском спецверсії ŠKODA FABIA Rally2 evo Edition 120

Аби належно відсвяткувати 120-ту річницю автоспортивної історії чеського бренду, ŠKODA Motorsport створила спецверсію свого легендарного боліда ŠKODA FABIA Rally2 evo Edition 120. Тільки для професіоналів і тільки 12 екземплярів — найновіші технології вже чекають на амбіційних пілотів. Заявки відкрито! Дізнаємося про неї більше?

Для кожного з бортових моніторів передбачено ексклюзивне привітання, що нагадає про унікальність спецверсії.



За свою історію ŠKODA брала участь у численних дисциплінах мотоспорту — від мотогонок до ралі. На сьогодні ŠKODA здебільшого відома своїми перемогами у категоріях WRC2/WRC2 Pro світової першості з ралі.

Ювілейна ŠKODA FABIA Rally2 evo Edition 120 вийде дуже обмеженим тиражем. Кожен із цих автомобілів матиме унікальний набір бійцівських талантів.

Найновіша версія

Навіть спортивний болід може бути ергономічним та прекрасно організованим. Новинка має численні ніші та спеціальні сітки для зберігання бортових інструментів, особистих

речей екіпажу та додаткового обладнання. До списку ексклюзивного обладнання також належить унікальний екран «Ласкаво просимо на борт Edition 120» для обох моніторів, спеціалізований колір кузову та персональна табличка з номером. Аби гарантувати щастя справжнім фанатам, до кожного автомобіля передбачено ідентифікаційний сертифікат, практичний рюкзак від ŠKODA та ексклюзивну масштабну модель ŠKODA FABIA Rally2 evo (у розмірі 1:18).

Ця ексклюзивна версія ŠKODA FABIA Rally2 evo Edition 120 являє собою цілком сучасну та максимально оновлену версію легендарного ралійного боліда. Технічно вона абсолютно ідентична найкращим

чемпіонським екземплярам, а завдяки унікальним рисам із часом усі ці автомобілі стануть екземплярами в колекціях. ŠKODA Motorsport працювала та вдосконалила роботу двигуна, фазу згоряння робочої суміші та її приготування у циліндрах. Більша ефективність і підвищена на 2 кВт фактична потужність стали також можливі завдяки новому дизайну інтеркулера та оптимізованого випускного тракту.

Завдяки багаторічному досвіду чеських інженерів ŠKODA FABIA Rally2 може пишатися своєю репутацією та числом перемог на ралійних трасах усього світу.

ПОВЕРНЕННЯ ЛЕГЕНДИ: ПРАКТИЧНИЙ ФУРГОН

Коли дизайнер Данієль Хажек оглядає чудовий екземпляр ŠKODA 1203, йому не вдається позбутися спогадів: «Колись у маєтку моїх дідуся та бабусі був такий автомобіль, але ми на ньому їздили не так часто, як хотілося б. Коли мені було 15 років, дідусь дозволяв мені час від часу заводити двигун та їздити навколо ферми». Отже, немає жодного сумніву, що Данієль обрав цю модель для перевтілення не з доброго дива, а за покликом серця. Легендарний мікроавтобус від ŠKODA отримав шанс на нове життя!

Вибір моделі для дизайнерського перевтілення був не тільки ностальгічним: Данієль мав власний досвід із 1203-м, але його експертний погляд на сучасний автомобільний дизайн дозволяє перенести естетику минулого століття у наші дні. На думку дизайнера, 1203-й може стати прекрасним представником бренду ŠKODA: мікроавтобус поєднує одвічні цінності марки — практичність, внутрішній простір та безліч ідей Simply Clever.

Данієль запропонував своє бачення нового 1203-го — це стильний фургон із дахом, що може трансформуватись і підніматись. Такий автомобіль може бути ідеальним партнером будь-якого тривалого проєкту або подорожі, отже Данієль запропонував свій оновлений 1203-й для пелотону автомобілів супроводу Tour de France.

Це не ретро

Роботу над концептом оновленого ŠKODA 1203 дизайнери розпочали у своїй студії із розробки потенційного портрета майбутнього користувача новинки. У XXI сторіччі водії, навіть якщо і милуються старовинними автомобілями, у щоденному житті віддають перевагу сучасним трендам та модерним технологіям. «Я не намагався відродити ретростиль оригінального 1203-го, — розказує Данієль. — Я мріяв вшанувати легенду, але водночас

Легендарний фургон епохи хіпі ŠKODA 1203 став свого часу символом свободи. А яким би він міг бути, якби потрапив до рук сучасного дизайнера? Ми пропонуємо вам сьогодні поринути у світ креативності та творчості та приєднатися до команди талановитих чеських творців.



Для мене було важливим не тільки відродити колишню легенду, але й переглянути власну концепцію практичного мікроавтобуса сучасних часів. Мені дуже подобаються лінії оригінальної версії, і я намагався зберегти її елегантність.

ДАНІЄЛЬ ХАЖЕК,
дизайнер

хотів вийти за межі часу, створити автомобіль, який зміг би зачарувати представників різних поколінь». Таким чином, новинка отримала більш стрімкі лінії та футуристичний дизайн.



ŠKODA 1203

Славнозвісний ŠKODA 1203 був однією з найвідоміших утилітарних моделей минулого сторіччя. Його було представлено 14 вересня 1968 року у Брно. Цей автомобіль відіграв визначну роль на ринку Чехії та Словаччини, його було випущено численні версії, від медичного фургона до суто практичного перевізника, не згадуючи вже про мінібуси. Класичний кузов з єдиним простором та двигун майже у 52 к. с. робили цю модель ідеальною «робочою конячкою». Спочатку 1203-й виробляли у Врхлабі, а потім у Словаччині майже до другої половини 1990-х років.

Розмаїття варіантів

За версією Данієля, новий 1203-й використовує відому платформу від Volkswagen Transporter. Але він із легкістю також може бути адаптований під електричний двигун.

» **ІНТЕР'ЄР** зроблено максимально просторим та світлим, тут царюють цифрова панель приладів, комунікаційні екрани та двоспицеве кермо.

» **ВИТОНЧЕНІ ФОРМИ** панелі приладів на центральній консолі — це також данина традиціям та минулому цього автомобіля. У новому 1203-му передбачена невеличка поличка, що висувається, — практичний та елегантний елемент дизайну.

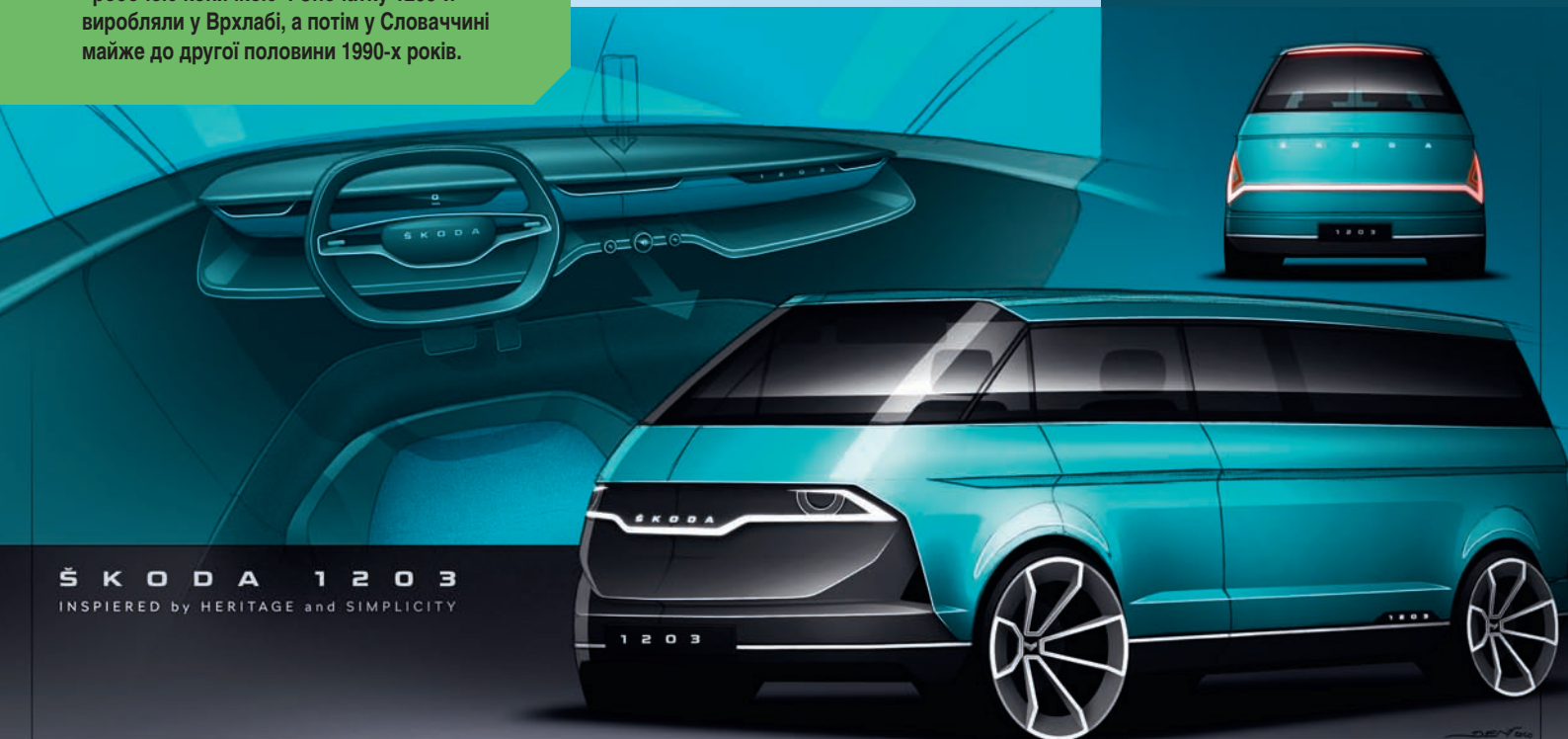
» **ВОДІЙ ТРИМАЄ ЗВ'ЯЗОК З АВТОМОБІЛЕМ** за допомогою смартфона чи планшету, аби з легкістю мати доступ до бортової інформації. Звісно, інженери готові розробити спеціальний мобільний застосунок, аби спростити комунікацію водія з автомобілем. Попри футуристичний дизайн у комунікації з водієм все дуже просто й інтуїтивно, а табличка з іменем моделі на передній панелі нагадує класику інтер'єрів тих часів.



В усі часи такі мікроавтобуси були справжньою знахідкою для поціновувачів активного відпочинку, як сказали б зараз, а в минулому сторіччі ночівля із наметом у компанії друзів була найкращою альтернативою готелям.



Для сучасної версії класичного мікроавтобуса не менш актуальним лишилось обладнання спального місця: за потреби стелю буса можна підняти, перетворивши його на кілька ночей на справжнє комфортне житло на колесах.



Š K O D A 1 2 0 3
INSPIRED by HERITAGE and SIMPLICITY

1 2 0 3

1 2 0 3

ŠKODA

ЛЕГЕНДИ КІНБУРНУ

Кінбурнська коса має унікальний мікроклімат. З одного боку вона омивається прісними водами Дніпра, з іншого — солоною Ягорлицькою затокою і Чорним морем.





Не так уже й багато місць в Україні, де, вийшовши з машини, можна довго-довго насолоджуватися тишею і не зустріти жодного туриста. Втім, ви при цьому не залишитеся наодинці із собою.

Виберіть фобію

Арахнофобія. Каракрут — один з найнебезпечніших павуків на Землі, родич знаменитої чорної вдови з Північної Америки. Його укуси у 50 разів небезпечніший за отруєння ядом тарантула, а сама отрута в 15 разів могутніша, ніж отрута гюрзи.

Герпетофобія. Степова гадюка має яскраво виражений зигзагоподібний орнамент на спині, за літературними даними, виростає до 70 см і зустрічається в Україні тільки на Кінбурнській косі.

Інсектофобія. Комахи — головна біда Кінбурнської коси. Їх тут неймовірна кількість. Але особливо докучають комарі та мошки. На півострові дуже багато дрібних водойм, ідеальні умови для розмноження комарів. Тварин тут не надто багато, тож комарі дуже злі, голодні та наполегливі.



Гілофобія. На Кінбурнській косі можна заблукати не тільки в лісі, але й у степу. Тут величезна кількість піщаних доріг, які сходяться, роз-

На Кінбурнській косі понад чотири сотні озер, з них приблизно половина — прісні. Озера в основному дрібні, вода в них улітку прогривається до стану теплою чаю. У серпні, коли в Чорному морі плодиться біолюмінесцентний планктон, вода світиться вночі

ходяться, перетинаються, губляться у траві, і, незважаючи на загалом невеликі розміри півострова, кружляти ними можна нескінченно довго. Звичайно, якщо у вас є щось на кшталт гарного кросовера — в іншому разі ви взагалі далеко не поїдете, пісок дрібний і дуже сипкий.

Жадібність. Не зовсім фобія, але все ж. Продукти на півострові мінімум на 30% дорожчі, ніж на материку, а деякі й удвічі.

І нарешті, **аутофобія**, або боязнь залишитися на самоті, якщо компанія вищезгаданих істот вас не влаштує.

Страшно? Тоді далі можна не читати. А тим, хто поки ще сумнівається, ми відкриємо кілька секретів.

До повного

Основне туристичне життя на Кінбурнській косі зосереджене навколо села Покровка. Від Києва — 670 км через Умань, Вознесенськ, Олешки. Останній великий населений пункт — Гола

Пристань. Тут є три АЗС, усі приблизно одного рангу. Рекомендуємо залити повний бак, а якщо ви, як і ми, збираєтеся їздити по косі, то і пару каністр про запас — на Кінбурні палива немає. Асфальт закінчиться приблизно за 20 км до мети, далі тільки пісок. Але краще б він скінчився раніше: 50 км розбитого асфальту від Голої Пристані до Геройського жакливі, швидкість буде набагато нижчою, ніж на піску. Самим півостровом легко можна проїхати на звичайному паркетнику, а місцеві жителі примудряються ганяти і на легковиках. Тут головне — знати не як, а куди їхати. Адже, обравши не ту дорогу, ви можете отримати серйозні проблеми: якщо застрягнете далеко від умовної цивілізації, допомога може обійтися недешево.

Руйнівники міфів

Добралися? Ну що робити, тепер ви знаєте правду. Комарів тут дійсно

багато, але в серпні в суху погоду не більше, ніж у середній смузі, і будь-який спрей легко вирішує проблему. Степова гадюка зустрічається нечасто, виростає вона максимум до 40 см, і це малоотруйний вид змій: у крайньому разі укушена кінцівка просто розпухне. Місце укусу каракурта досить припекти сірником — це все. Та й павуків тут мало, вони абсолютно не агресивні, просто дивіться під ноги. Довжина коси — близько 40 км, ширина — 10 км. Заблукати просто ніде, і, якщо їхати будь-якою дорогою, ви однаково потрапите до одного з трьох сіл, де вам підкажуть дорогу.

Тільки давайте домовимося — нікому про це не розповідайте. Тому що головний козир Кінбурну — це і є його малолюдність. Кажуть, за колишніх часів нетактовним вважалося розміщуватися на пляжі ближче за 50 м від інших відпочивальників. Зараз буває і щільніше — у місцях скупчення баз



>
ЗАХОДИ
СОНЦЯ
на Кінбурні
неймовірно
красиві.

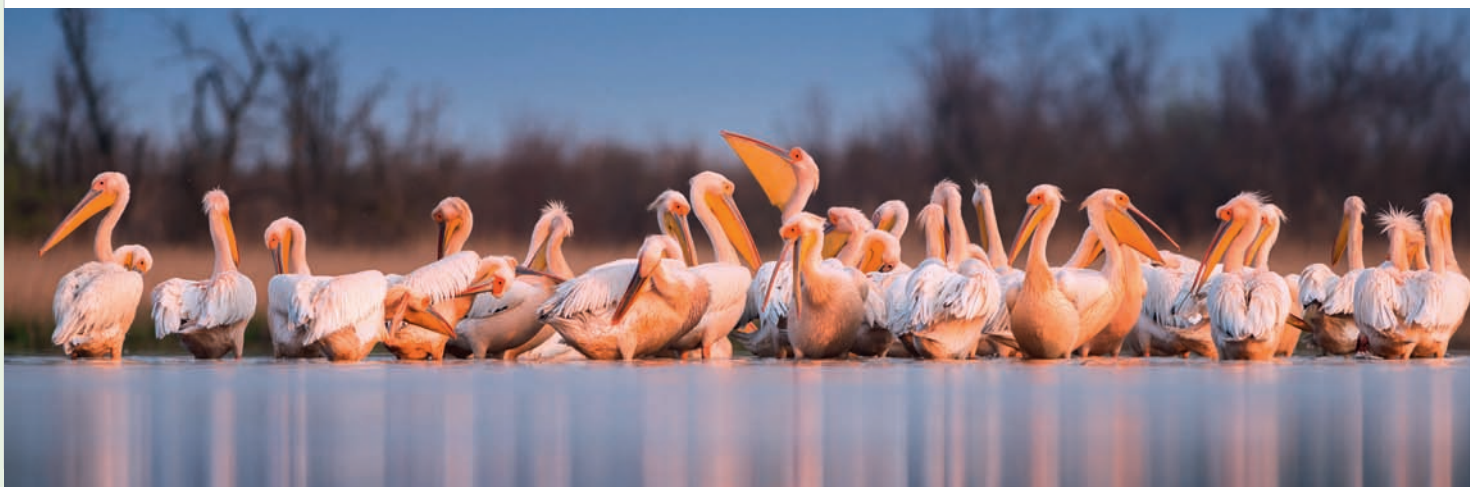


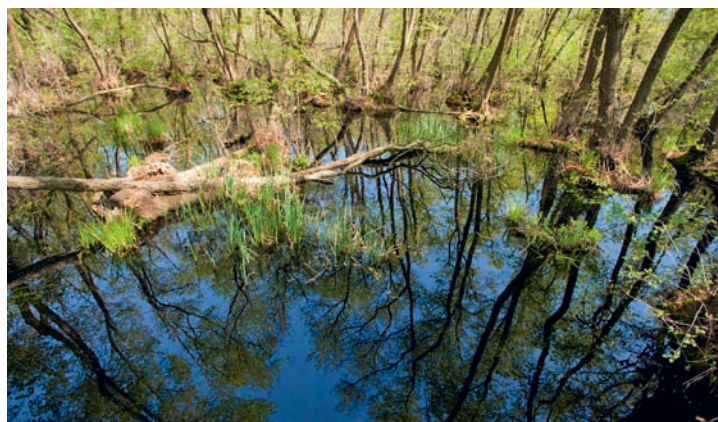
<
МЕДУЗА КОРЕНЕРОТ
пече боляче, але недарма
її друга назва — «морська
кропива»: ніякої небезпеки,
просто трохи неприємно.



відпочинку (а їх за останні роки стало в рази більше, є навіть один справжній готель). Але якщо ви любите купатися оголеними, теж не проблема — досить пройти пляжем пару сотень метрів у будь-який бік.

У Європі залишилося близько 5-10 тисяч пеліканів. З них половина живе в Україні, а тисячі дві-три особин мешкають саме на Кінбурнській косі





Час млості

Тут немає дискотек, галасливих барів і криків: «Креветки, пахлава, кукурудза». Вас чекає умиротворення і спокій, розслабленість і релакс. Не всім такий стан до смаку, але любителям спокійного відпочинку це місце видається раєм. Втім, можна трохи й урізно-

манітнити програму. Для нас це було дослідження півострова — з повноприводним кросвером доступна будь-яка точка коси: просто вражає, на що здатний автомобіль на піску. Якщо ж ви дісталися сюди без авто, можна скористатися допомогою професіоналів. Сафарі-тур Кінбурном охоплює основні

ТАК ВИГЛЯДАЮТЬ КІНБУРНСЬКІ САГИ — унікальні болота, оточені мало не тропічними заростями. У них живуть змії, черепахи та болотні німфи.



відомі місця: таємничі саги, схожі на мангрові ліси, залишки реліктового лісу, унікальну Ягорлицьку затоку з островами і косами, місця гніздування пеліканів, красиві озера і болота. Дуже часто під час оповіді про Кінбурн згадується Волижин ліс, але туди потрапити зараз не можна — це заповідні землі. Зате можна замовити екскурсію на острови Первомайський та Березань. Там теж дуже цікаво. Втім, і сам Кінбурн вельми багатий на легенди — саме тут, за переказами, була розташована Гілея, священний гай, де від любовного зв'язку Геракла й істоти з тулубом жінки і хвостом змії виникли скіфи, тут розміщувалося святилище Матері Богів, Гекати, і чаклуни правили свої обряди, тут Ахілл влаштовував ігри та святкування на честь своїх морських перемог. Але це вже зовсім інші легенди, які ми спростувати навіть не збираємося.

Автомобіль на долоні

Коли Ян Мізера був маленьким, він хотів, щоб у його колекції машинок була ŠKODA 105. Ставши директором компанії Abrex, яка займається ліцензійним виробництвом масштабних моделей ŠKODA, він зміг реалізувати свою дитячу мрію.



Оскільки багато покупців є колекціонерами, компанія з Дівішова прагне, щоб моделі не тільки максимально відповідали оригіналу, але й зберегли, а із часом збільшили свою інвестиційну цінність. Ось чому в їхньому виробництві використовується замак — цинковий сплав.



1/ Створення матриць-моделей

«Створення матриць-моделей — дуже витратний процес. Лише кілька компаній у Європі займаються цим. У Чехії ми єдині, хто випускає моделі за повним циклом», — розповідає Ян Мізера.

Перший крок у створенні моделі — отримання від виробника всіх необхідних технічних даних. Із сучасними автомобілями цей процес досить простий: Abrex отримує 3D-модель за ліцензією безпосередньо від компанії ŠKODA. А от з історичними моделями

все не так легко, адже у минулі роки не використовувалися комп'ютери. Тому необхідно створити 3D-модель самостійно.

Після того як 3D-модель майбутньої мініатюри готова, проєктується пресформа та необхідні технологічні елементи, що дозволяють перейти безпосередньо до виробництва.



2/ Виробництво

Для виготовлення моделі необхідно підготувати кілька пресформ. Замак — не єдиний матеріал, який використовується у моделі, і кожен матеріал вимагає своєї форми. «Шасі, окремі деталі екстер'єру та інтер'єру виробляються з чорного, білого та прозорого пластику. Як мінімум ми використовуємо чотири пресформи для створення моделі», — розповідає Мізера.

Пресформи виготовляються в інструментальному цеху. Як тільки вони

готові, розпочинається наступний етап — виливання деталей. Порожнину форми заповнюють розплавленим цинком або пластиком. Коли матеріал остигає та твердне, важливо, щоб вилівок вийшов із пресформи без будь-яких пошкоджень або деформацій. Якщо пресформа виготовлена неправильно, вилівок буде складно витягти, не пошкодивши деталь. Тому пресформа обробляється дуже ретельно.

«Мета полягає в тому, щоб з першого разу повністю витягти відформовану деталь, аби більше не доводилося її обробляти. Це найскладніша частина виробництва», — пояснює Мізера. Коли деталі вийняті з форми, їх шліфують на верстаті, після чого вони готові до подальшої обробки або роботи.

Відшліфований кузов надходить на ділянку фарбування. Цей етап часто виконується вручну, а не в рамках масового виробництва. Окремо фарбуються дрібні деталі: ручки, двірники, дзеркала, диски тощо. Після чого всі деталі відправляються на фінальне складання та пакування, що проводиться вручну. Далі моделі відсилаються у шоуруми ŠKODA та спеціалізовані магазини для колекціонерів. Познайомитися з моделями можна у Музеї іграшкових авто, який розташований у замку Пршисека у Бртніці, а також у фірмовому музеї компанії ŠKODA.

ŠKODA KODIAQ НАДІЙНИЙ ТА ПРОСТОРИЙ. ДЛЯ ВСІЄЇ РОДИНИ.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



SKODA-AUTO.UA

«Гаряча» інформаційна лінія*:

* Дзвінки безкоштовні зі стаціонарних телефонів на території України
ТОВ «Єврокар» — офіційний дистриб'ютор автомобілів марки ŠKODA в Україні.

0 800 500 023

ŠKODA OCTAVIA

ЖИВИ НА ПОВНУ



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



ПЕРЕМОЖЕЦЬ

2021

АВТО РОКУ

SKODA-AUTO.UA

«Гаряча» інформаційна лінія:*

0 800 500 023

* Дзвінки безкоштовні зі стаціонарних телефонів на території України.
ТОВ «Єврокар» — офіційний дистриб'ютор автомобілів марки ŠKODA в Україні.