

# ОЮЛ Ассоциация Казахстанского Автобизнеса



**Вестник  
АКАБ -**

**актуальные  
автомобильные  
новости**

**в Казахстане,  
России и мире**

**12-29 декабря  
2016**



+7 (727) 300 70 45 - Алматы +7 (7172) 24 19 28 - Астана  
Адрес: г.Алматы, проспект Суюнбая 159-АЕ-mail: stat@akab.kz

# СОБЫТИЯ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ



## СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Новости Казахстана.....3**  
**В КАКИХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА ПРЕДПОЧИТАЮТ ЕЗДИТЬ НА НОВЫХ АВТОМОБИЛЯХ**  
 В текущем году казахстанцы предпочитали покупать автомобили старше трех лет. В связи с этим LS предлагает посмотреть, в каких регионах было больше всего зарегистрировано машин **3**
- ПЛАНИРУЕМЫЕ ИТОГИ ГОДА И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА 2017 ГОД**  
 Влияние правил Таможенного Союза на автомобильный рынок РК (требования по установке систем "Эра-Глонасс"/ЭВАК) - АКАБ просил перенести сроки. Перспективы льготного кредитования машин в следующем году. По предварительным итогам 2016 год будет завершён с продажами 43-45 тыс. новых авто **3**
- В КАЗАХСТАНЕ НА 45% ПОДРОЖАЛИ АВТОМОБИЛИ**  
 В то время, как Lada Priora значительно подорожала, цена на Toyota Camry немного понизилась. Средняя стоимость импортного авто за 11 месяцев 2016 года достигла 7,2 млн тенге, передает LS **5**
- ДИРЕКТОР "АВТОЦЕНТР – БАВАРИЯ" ДЕНИС РАСТОРГУЕВ: В ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТЕ КРИЗИСА НЕТ И НЕ БЫЛО**  
 Рынок автомобилей в Казахстане в текущем году, по мнению экспертов, просядет вдвое. В то время как премиальный сегмент покажет рост на 20%. О ситуации на автомобильном рынке Казахстана, о причинах роста продаж автомобилей премиум-класса, и о планах и прогнозах на следующий год рассказал агентству "Интерфакс-Казахстан" директор "Автоцентр – Бавария" **5**
- В КАЗАХСТАНЕ ПРЕКРАТИЛАСЬ СБОРКА ВНЕДОРОЖНИКОВ TOYOTA FORTUNER**  
 В середине декабря 2016 года с конвейера завода «СарыаркаАвтоПром» в Костаная сошли последние экземпляры внедорожников Toyota Fortuner, передает uincar.ru. В пресс-службе ТОО «Тойота Мотор Казахстан» сообщили, что производство первого поколения Fortuner в стране было остановлено, а машинокомплекты для создания автомобилей ввозить в РК не планируется **7**
- ЗА МЕСЯЦ КАЗАХСТАНЦЫ СДАЛИ НА УТИЛИЗАЦИЮ ОКОЛО 5 ТЫС. СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ**  
 Министерством энергетики РК определена дата запуска Программы по выкупу старых автомобилей. С 16 января 2017 года в 17 городах Казахстана продолжится прием старых автомобилей для последующей утилизации, а в период с 4 января по 15 января будет проводиться работа по усовершенствованию процедуры приема и оценки автотранспортных средств, передает Kazakhstan Today **8**
- ОБЪЕМ РЫНКА УТИЛИЗАЦИИ МАШИН СОСТАВЛЯЕТ \$200 МЛН**  
 Объем рынка утилизации машин в Казахстане составляет 200 млн долларов США. Об этом корреспонденту «Къ» в Астане сообщил глава Союза промышленников вторичной металлургии Владимир Дворецкий **8**
- СДАВШИЕ МАШИНУ В УТИЛЬ СМОГУТ ВЫИГРАТЬ НОВЫЙ КРОССОВЕР**  
 Kolesa.kz стали известны подробности лотереи, проводимой среди граждан, участвующих в программе утилизации старых машин. Возможностей выиграть автомобиль у казахстанцев в этом году немало, и одна из них — лотерея, которая проводится среди участников упрощенной программы утилизации старых авто **8**
- КАЗАХСТАНСКАЯ СИСТЕМА ЭКСТРЕННОГО ВЫЗОВА ЭВАК ГОТОВА К ЭКСПЛУАТАЦИИ**

Система обеспечивает поступление сигнала в случае аварии или сигнала SOS на пульт ДЧС в каждой области РК. О готовности к эксплуатации национальной системы экстренного вызова при авариях и катастрофах - ЭВАК - сообщил первый вице-министр МИР РК Альберт Рау на своей странице в Facebook 9

## **АО "КАЗАГРОФИНАНС" ИНВЕСТИРОВАЛ В ОБНОВЛЕНИЯ МАШИНОТРАКТОРНОГО ПАРКА СТРАНЫ**

Общий объем инвестиций составил 344,4 млрд. тенге. В 2015 году осуществлялось сотрудничество с 26 разными странами мира, из которых крупнейшие страны партнеры - Россия, Германия, Нидерланды, Республика Беларусь 9

## **СЕРГЕЙ МОГИЛАТОВ: МЫ СФОРМИРУЕМ КЛАСТЕР СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ**

Отечественные производители сельхозтехники продвигают идею создания кластера и подписания договора о промсборке, подобного тому, что имеет с Правительством Ассоциация автомобильного бизнеса Казахстана (АКАБ). Корреспондент abctv.kz обсудил эту тему с директором Костанайского филиала АО «АгромашХолдинг» Сергеем Могилатовым 13

## **2.Новости России..... 15**

### **ГАЗУЕМ НА ЭКСПОРТ: КАК РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТАЛ ЧАСТЬЮ МИРОВОГО АВТОПРОМА**

ГАЗ доказал, что он умеет выпускать машины по мировым стандартам качества. Еще 10-15 лет назад российский автопром был слабым звеном российской промышленности, героем расхожих анекдотов о качестве сборки и вызывал чувство стыда у тех, кто хотел бы гордиться своей страной не только за исторические доблести, но и за прорывы в будущее. А сегодня российский автопроизводитель «Группа ГАЗ», в которую входит 13 заводов, выпускающих современные фургоны, грузовики и автобусы, производит еще и десятки тысяч машин для таких гигантов мирового автопрома, как Volkswagen и Mercedes 15

### **ГЕНДИРЕКТОР КАМАЗА: В 2017 ГОДУ СОХРАНИТСЯ УМЕРЕННЫЙ РОСТ РЫНКА**

В этом году КАМАЗ занял более половины рынка новых грузовых автомобилей и, судя по всему, в 2017 году еще увеличит свою долю. Однако гораздо комфортнее иметь пусть и меньшую долю, но больший объем продаж. О планах, экспорте и госпрограммах Сергей Козогин рассказал в итоговом интервью каналу «Вести КАМАЗа» 17

### **СРЕДНЕМУ РОССИЯНИНУ НА СРЕДНЕЦЕНОВОЙ АВТОМОБИЛЬ ПРИДЕТСЯ КОПИТЬ 3 ГОДА И 2 МЕСЯЦА**

Составлен рейтинг российских регионов по сроку накопления денег на автомобиль. В качестве отправных точек аналитики брали средневзвешенную цену на автомобиль и среднюю зарплату в регионе 18

### **ТАРИФ «ПЛАТОНА» В 2017 ГОДУ ПЛАНИРУЮТ УДВОИТЬ**

Об этом сообщил министр транспорта РФ Максим Соколов. Он в очередной раз привел данные Минтранса, согласно которым грузовик весом более 12 тонн наносит дорогам ущерб, сопоставимый с проездом 20-30 тыс. легковых автомобилей 19

### **САМЫЕ ОЖИДАЕМЫЕ АВТОМОБИЛИ 2017 ГОДА**

РИА Новости выбрали самые ожидаемые новинки 2017 года 19

## **3.Мировые новости.....20**

### **5 ГРУЗОВИКОВ И АВТОБУСОВ БУДУЩЕГО, КОТОРЫЕ ПОЯВЯТСЯ НА ДОРОГАХ УЖЕ СОВСЕМ СКОРО**

Машиностроение на сегодняшний день одна из самых динамично развивающихся отраслей, особенно когда речь заходит о строительстве всевозможных автомобилей. За последние несколько лет на рынке был совершен далеко не один рывок в этом отношении. В этом обзоре "пятерка" наиболее перспективных и самых невероятных разработок в области грузовых и транспортных средств передвижения 20

### **ПОПРОБУЙ ВЫГОВОРИ: ПОЛЬСКИЙ БРЕНД SZCZĘŚNIAK ДЕЛАЕТ УСПЕХИ В ЭКСПОРТЕ**

Бренд Szczesniak из Польши наверняка бы занял одно из призовых мест в конкурсе на непроездное название автомобильных компаний. Однако это не мешает полякам успешно поставлять автомобили на экспорт 21

### **МИРОВОЙ АВТОРЫНОК В НОЯБРЕ ВЫРОС НА 9%**

Мировой авторынок в ноябре вырос на 8,7% до 8 млн 301 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей, а очищенный от сезонности годовой уровень продаж, рассчитанный из результатов прошлого месяца, составил 98 млн 458 тыс. машин. По итогам одиннадцати месяцев 2016 года реализация автомобилей в мире увеличилась на 4,8% до 84 млн 534 тыс. единиц 22

# КАЗАХСТАН

## В КАКИХ РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА ПРЕДПОЧИТАЮТ ЕЗДИТЬ НА НОВЫХ АВТОМОБИЛЯХ

В текущем году казахстанцы предпочитали покупать автомобили старше трех лет. В связи с этим LS предлагает посмотреть, в каких регионах было больше всего зарегистрировано машин.

За январь-ноябрь 2016 года в целом по стране было зарегистрировано 801 тыс. авто.

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, лидирует по количеству регистраций авто Алматинская область. Всего в этом регионе было зарегистрировано 109 тыс. машин за 11 месяцев 2016 года. При этом машины меньше трех лет составляют всего 6 тыс. единиц. На втором месте Южно-Казахстанская область – 106 тыс. авто. Также в пятерку входят Алматы (99 тыс. авто), Астана (66 тыс. авто) и Карагандинская область (58 тыс. авто). Замыкают рейтинг Западно-Казахстанская область (24,7), Атырауская область (24,2 тыс. авто) и Северо-Казахстанская область, где было совершено всего 20 тыс. сделок.

Между тем в Алматы больше всего новых машин. Так, город лидирует по продажам авто младше трех лет – 19 тыс., далее следуют Астана – 14 тыс., Южно-Казахстанская область – 7,7 тыс. и Атырауская область – 7,2 тыс. Меньше всего "свежих" машин было продано в Жамбылской области – 1,8 тыс. авто.



Напомним, в ноябре 2016 года на официальном авторынке было продано свыше 4 тыс. новых авто. В Ассоциации казахстанского автобизнеса отметили, что в 2016 году продажи впервые превысили эту отметку.

## ПЛАНИРУЕМЫЕ ИТОГИ ГОДА И ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПРОГНОЗЫ НА 2017 ГОД

Влияние правил Таможенного Союза на автомобильный рынок РК (требования по установке систем "Эра-Глонасс"/ЭВАК) - АКАБ просил перенести сроки.

Перспективы льготного кредитования машин в следующем году.

По предварительным итогам 2016 год будет завершён с продажами 43-45 тыс. новых авто. Лидером продаж новых машин будет г.Алматы, наибольшее количество сделок по итогам года будет зарегистрировано в Алматинской области.

В перспективе трех лет ожидается рост продаж новых автомобилей

\*при условии роста цены на нефть в соответствии с прогнозами международных организаций, отсутствии значительных изменений курса валют, девальвации, увеличении стоимости от брендодержателей и др.значительных факторов.

### Позитивные факторы для рынка:

Постепенное снижение импортных пошлин в рамках утвержденных тарифов ВТО. Понижение стоимости автомобилей импортного происхождения.

Выдача сертификатов возмещающих часть расходов на покупку нового автомобиля при сдаче старого на утилизацию стимулирует продажи машин казахстанского производства.

### Базовые тренды 2017 года:

Дальнейший рост казахстанских машин в структуре продаж

Цены сохраняются на уровне 2016 года

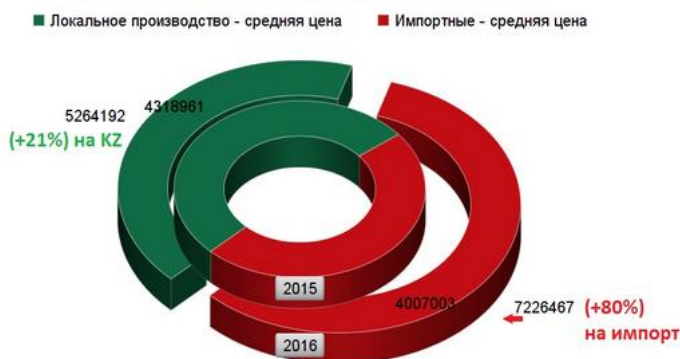
Рост популярности внедорожников как сегмента будет продолжен.

Цены на импортные автомобили будут зависеть от курса тенге в большей степени, нежели машины отечественного производства.

Объективно - средняя цена на импорт в 2016 году выросла с 4 млн. до 7,2 млн. тенге, а на локальное с 4,3 млн. до 5,3 млн.тенге

	2015	2016
Импорт	4 007 003	7 226 467
Локальное производство	4 318 961	5 264 192

Льготное автокредитование в Казахстане - результаты программы (с 2015 г.)



Поскольку курс стабилизировался, и значительных колебаний на рынке не ожидается, то цены этого года на автомобили продержатся и в 2017 году.

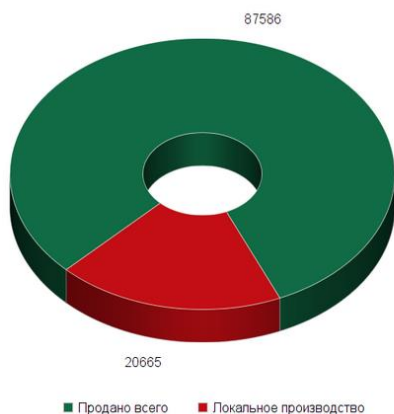
Рынок и новых, и подержанных авто сохранит текущие показатели, поскольку перспектив на удешевление пока нет. Для удешевления стоимости новых машин, произведенных в Казахстане, необходимо наращивать уровень локализации, кроме этого, значительную долю рынка составляет импорт.

Наблюдается увеличение сегмента внедорожников - тренд сохранится и в 2017 году. Увеличение доли в структуре официальных продаж связано с значительными продажами автомобилей Toyota LC Prado, Toyota LC200, Toyota RAV4, KIA Sportage, Nissan Qashqai, Hyundai Santa Fe, JAC S3 др. Продажи автомобилей Toyota простимулировала программой облегченного кредитования от 4%.

#### Продажи по программе льготного кредитования:

Всего проданных легковых автомобилей за период май 2015 – ноябрь 2016	87 586 единиц
Проданных легковых автомобилей локального пр-ва за тот же период	20 665 единиц
Доля льготного кредитования в продажах легковых авто казахстанского производства	39,6%

Льготное автокредитование в Казахстане - результаты программы (с 2015 г.)



Тренды 2017 года: программа льготного кредитования будет пользоваться популярностью у населения и в 2017 г. На рост популярности повлияет начало программы сертификации утилизированных авто и повышение лимита до 15 млн. тенге.

#### Влияние требований по системе мониторинга "Эра-ГЛОНАСС" и ЭВАК на казахстанский автомобильный рынок.

Техрегламент ТС 018/2011, вступивший в силу в январе 2015 года, требует в обязательном порядке необходимо установку систему спутниковой навигации с 2017 года для всех транспортных средств без исключения.

Установкой систем спутникового мониторинга на новую автомобильную технику будут заниматься сами производители, в т.ч. и в Казахстане. Значительного влияния на стоимость авто не предвидится – удорожание составит порядка 100 тысяч тенге.

Президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрей Лаврентьев по данному поводу сказал следующее:

"Единая система быстрого реагирования однозначно нужна, поскольку нет ничего ценнее человеческих жизней. В такие моменты, когда каждая минута на счету, не думаю, что кого-то будет волновать стоимость установки. Зато со временем в лучшую сторону изменится статистика по ДТП. В сохранении жизни водителей на дорогах заинтересованы все".

#### Для справки:

Ассоциация казахстанского автобизнеса - некоммерческая организация, основана в 2010 году, как добровольное объединение официальных дилеров, импортеров, дистрибьюторов автомобильного рынка РК. АКАБ ведет активную работу с государственными органами и национальной палатой предпринимателей, представляя десятки компаний, работающих в автобизнесе. Среди наших членов такие компании, как Astana Motors, Allur Group, СемАЗ, КАМАЗ-Инжиниринг и многие другие.

Основная цель ассоциации - сформировать прозрачный автомобильный рынок в РК, помочь участникам АКАБ в получении информации, подготовки отчетов и обзоров, а также помочь членам Ассоциации и государственным службам решить проблемы, которые возникают на авторынке Республики.

## В КАЗАХСТАНЕ НА 45% ПОДОРОЖАЛИ АВТОМОБИЛИ

В то время, как Lada Priora значительно подорожала, цена на Toyota Camry немного понизилась. Средняя стоимость импортного авто за 11 месяцев 2016 года достигла 7,2 млн тенге, передает LS. Рост по сравнению с аналогичным периодом 2015 года составил 45% (4 млн тенге в 2015 году). Цены машин локального производства подорожали на 29% и достигли 5,3 млн тенге (4,3 млн тенге в 2015 году). По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, машины локального производства в среднем стоили 5,3 млн тенге в этом году, что на 1 млн тенге дороже показателей 2015 года (4,3 млн тенге). Стоимость импортного транспорта возросла на 45% и достигла 7,2 млн тенге (4 млн тенге в 2015 году).

При этом лидер продаж Toyota Camry в текущем году снизил цену на 1% до 8,3 млн тенге. Стоимость Lada Priora повысилась на 51% до 1,6 млн тенге, Lada 4x4 подорожала на 25% до 1,4 млн тенге. Renault Sandero, замыкающий топ-10 самых продаваемых авто, продавался за 3 млн тенге, или на 17% дороже, чем годом ранее.

"Цены на импортные авто подорожали из-за роста курса доллара. В 2017 году цены на автомобили в большей степени будут зависеть от курса тенге. Тем не менее отечественные производители стремятся к уменьшению стоимости авто за счет увеличения локализации и увеличения объемов, в том числе за счет выхода на экспорт", - пояснили в пресс-службе АКАБ.

В ассоциации добавили, что удорожание продукции, привязанной к импорту без повышения дохода населения, является основным сдерживающим фактором развития отрасли. Дополнительную нагрузку на продажи создавала насыщенность рынка автомобилями, ввезенными из России в конце 2015 года, в условиях валютного диспаритета между тенге и рублем.

Также в этом году банки одобряли не все заявки по льготному кредитованию. Это сдерживало темпы роста продаж авто отечественного производства. Однако все равно казахстанское производство составило треть от общего объема.

"В перспективе трех лет мы ожидаем рост продаж новых автомобилей в официальных дилерских центрах, при условии повышения цены на нефть в соответствии с прогнозами международных организаций. Помимо внешних факторов, которые должны благоприятно отразиться на автомобильном рынке, мы видим ряд внутриотраслевых факторов, которые поддержат рынок. Снижение импортных пошлин в рамках утвержденных тарифов Всемирной торговой организации (ВТО) повлияет на понижение стоимости автомобилей импортного происхождения. Запуск полного цикла системы утилизации автомобилей и выдача сертификатов, возмещающих часть расходов на покупку нового автомобиля при сдаче старого на утилизацию, также повлияют на цены. Отклонения от прогноза возможны при реализации событий, которые не учтены в прогнозах по росту цен на нефть. А, в частности, это могут быть кризисные явления экономического, политического характера как в глобальном, так и в локальном масштабах, а также регулятивные изменения в отрасли", - добавили в ассоциации.

### КАК ИЗМЕНИЛИСЬ ЦЕНЫ НА АВТО В 2016 ГОДУ

ТОП-10 САМЫХ продаваемых автомобилей		СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРОДАВАЕМЫХ АВТОМОБИЛЕЙ		
		Январь-ноябрь 2015 г. (тг.)	Январь-ноябрь 2016 г. (тг.)	2016-2015 в %
	Toyota Camry	8 375 655	8 292 328	-1
	Lada Priora	1 097 601	1 656 403	+50,9
	Lada 4X4	1 119 732	1 396 441	+24,7
	Renault Duster	3 421 346	3 196 406	-6,6
	Lada Granta	954 372	1 372 926	+43,9
	Hyundai Accent	2 681 284	4 056 219	+51,3
	Volkswagen Polo	449 268	953 087	+112,1
	Toyota Lc Prado	12 559 702	16 327 294	+30
	Kia Rio	1 780 844	2 918 181	+63,9
	Renault Sandero	2 531 361	2 966 232	+17,2

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса

По прогнозам АКАБ, в 2017 году запланировано производство 40 тыс. единиц транспорта. По предпочтениям в следующем году существенных изменений не ожидается, и лидеры останутся теми же. Интерес к покупке внедорожников продолжит увеличиваться.

Напомним, ранее участники рынка озвучили свои прогнозы по ценам на авто в 2017 году. Налоги автомобильной отрасли Казахстана в этом году составили более 17 млрд тенге. В АКАБ отмечали, что в ноябре дилерам удалось побить рекорд года по количеству проданных машин.

## ДИРЕКТОР "АВТОЦЕНТР – БАВАРИЯ" ДЕНИС РАСТОРГУЕВ: В ПРЕМИУМ-СЕКМЕНТЕ КРИЗИСА НЕТ И НЕ БЫЛО

Рынок автомобилей в Казахстане в текущем году, по мнению экспертов, просядет вдвое. В то время как премиальный сегмент покажет рост на 20%. О ситуации на автомобильном рынке Казахстана, о причинах роста продаж автомобилей премиум-класса, и о планах и прогнозах на следующий год рассказал агентству "Интерфакс-Казахстан" директор "Автоцентр – Бавария", официального импортера брендов BMW, MINI, Rolls-Royce в Казахстане **Денис РАСТОРГУЕВ**.

**- Начнем с главного, в настоящее время кризис, ни для кого не секрет, что автомобильный рынок существенно просел. Почему премиум-класс все же пользуется спросом?**

- Наш клиент иначе выстраивает отношения со своими финансами, плюс вопрос, в какой валюте эти сбережения хранятся, это первое. Второе, потребители премиального сегмента всегда ждут новинки. И третье, если какие-то покупки были отложены по ряду причин и



потом вдруг на рынке появляется интересное ценовое предложение, что у нас и произошло, то тогда эффект не заставляет себя ждать. У нас действительно интересная ситуация. Рядом с нами находится дилерский центр массовой марки, и когда мы сравниваем ежедневный трафик клиентов, то иногда у нас происходит диссонанс, так как трафик в шоурумах авто премиального сегмента бывает больше. Могу с уверенностью сказать, что мы не наблюдаем кризиса.

Сейчас у нас достаточно большой объем автомобилей, которые ожидают отгрузки из Германии, и на складе автомобилей достаточно. Процесс заказа автомобилей и получение их на склад занимает в среднем порядка пяти месяцев, и в этом случае не каждый клиент готов ожидать. Но, когда идет речь об индивидуализации автомобилей для наших клиентов, тут время не играет главной роли.

**- Какие цели планирует осуществить компания в следующем году?**

- В линейке автомобилей BMW есть электро- и гибридные автомобили – это инновационные седаны, премиум-класса. Это наш амбициозный проект, который мы хотим реализовать, потому что направление электро- и гибридных автомобилей в Казахстане до сих пор не сильно развито. Коллеги из Европы задают нам тренд, и я считаю, что в нем есть потенциал. Единственная сложность, существующая сегодня – это сертификация подобных автомобилей для их беспрепятственного и официального ввоза в Казахстан. Но мы ведем переговоры, и я уверен, что они будут успешными. Возможно уже в следующем году компания начнет поставку электро- и гибридных автомобилей на территорию РК.

Также в 2017 году мы планируем поставлять дизельные двигатели. Пока еще не все решены вопросы, но я думаю это вполне возможно реализовать. У нас достаточно широкая линейка этих двигателей и они экономичны, что немаловажно при стоимости топлива в Казахстане.

**- Как решится вопрос с зарядкой электромобилей?**

- Компания уже сейчас проводит переговоры с производителем по поводу специального оборудования, чтобы данные автомобили можно было заряжать. Но уже сегодня, например, в ТРЦ MEGA есть подобные зарядные станции, которыми могут воспользоваться все владельцы электромобилей совершенно бесплатно. Также в 2017 году будут установлены зарядные станции на парковках автоцентров BMW в городах Алматы, Астана. Сейчас думаем, как еще расширить эту возможность, чтобы клиентам было действительно удобно и не возникало никаких сложностей с подзарядкой своих автомобилей.

**- Планируете вы внедрять новые программы?**

- Идей и программ очень много, и мы стараемся реализовывать их поступательно. В следующем году компания намерена потратить много времени на все, что связано с ЭКСПО, а также хотим продолжить программу VIP Shuttle Service. В этом году она уже точно реализована.

Программа VIP Shuttle Service связана с гостиничным бизнесом и перевозками. Она позволяет получить автомобили BMW по выгодным условиям при поддержке производителя для перевозки клиентов гостиниц или авиакомпаний.

Также у BMW существует собственная программа финансирования клиентов. «Автоцентр-Бавария», официальный импортер в Казахстане, совместно с банками партнерами планирует запустить ее уже в следующем году. Эта программа будет выгодна с точки зрения стоимости финансирования для клиентов, процентов по кредитам и страхования автомобиля.

**- Что вы еще ожидаете в 2017 году?**

- В 2017 году мы планируем 50%-ый прирост по марке BMW, в том числе благодаря выводу на рынок новой модели 5-ой серии. Уже в гонце этого года мы проведем анонс по модели X3 и сделаем презентации моделей, по которым производителем будет осуществлен фейслифтинг.

В целом прирост в большей степени произойдет благодаря бестселлерам BMW – компактным кроссоверам X5 и X6. Также планируем увеличить продажи модели X1. Мы видим хороший потенциал в этом сегменте. Более того, именно эта модель хорошо вписывается в программу Trade-in и проходит по многим кредитным программам. Этот сегмент сейчас набирает обороты, и клиенты, рассматривающие премиальную марку, благодаря этим двум инструментам могут себе позволить купить марку выше класса.

**- Сколько автомобилей премиум-класса реализовано в Казахстане в этом году?**

- В текущем году за 10 месяцев реализация составила почти 1600 автомобилей в премиальном сегменте. В среднем прирост составил порядка 18%. Если объем общего рынка в этом году мы ожидаем в пределах 40-46 тыс. автомобилей, что в 2 раза меньше итога прошлого года, то премиальный сегмент закроется на уровне 2100 автомобилей. И по итогам года, я думаю, прирост составит 20%.

Сейчас идет очень серьезная борьба. У многих автодилеров скопилось достаточное количество автомобилей. Все будут закрывать год и активно предлагать интересные спецпредложения клиентам, чтобы выйти на запланированный показатель 2016 года.

**- Сколько автомобилей было продано по программе Trade-in? Насколько эта программа пользуется спросом именно в премиум сегменте?**

- На самом деле, мы не ожидали, что программа будет пользоваться таким спросом. В момент запуска программы Trade-in у нас были более чем сдержанные ожидания, но эффект оказался очень хороший. Сейчас доля продаж BMW в Trade-in составляет 10-12%.

**- Какой процент автомобилей премиум-класса приобретается в кредит?**

- В этом году по BMW - 17%, наши амбиции достичь уровня не менее 30% благодаря программе поддержки от производителя. Стоит отметить, что по результату ноября мы достигли 20% продаж в кредит.

**- С чем будет связан рост объема продаж?**

- Рост мы наблюдаем, в первую очередь, за счет выгодной цены, которую удалось достигнуть после длительных переговоров с производителем. Основную роль в увеличении продаж сыграл комплексный подход в целом. Сюда входит и финансирование клиентов, то есть продажа авто в кредит, и возможность приобретения BMW по программе Trade-in.

Такой комплексный подход дал заметные результаты в IV квартале этого года, и на него мы делаем ставки, в том числе и на следующий год.

Преимущество в корректировке, которая была нужна, в связи с тем, что произошли изменения цен в валюте в России после девальвации. Были долгие переговоры с производителем, который нас услышал и поддержал. Стоимость автомобилей была скорректирована от 20 до 30% на некоторые модели, в сторону понижения.

В ближайшие два года мы планируем открыть для себя новое направление - это продажа автомобилей BMW и MINI в лизинг для физических лиц. Подобная программа уже активно работает у наших ближайших соседей - в России - и показывает неплохие результаты.

**- Изменится ли цена на автомобили премиум-сегмента в следующем году?**

- Несмотря на то, что небольшое увеличение цены, несомненно, будет и оно составит порядка 3-5%, мы планируем по возможности сохранить и зафиксировать нынешние цены. Это будет возможным за счет проведения корректировки в сторону уменьшения стоимости по ряду моделей, по пакетам, то есть по выбору и наличию дополнительных опций.

Например, в России наши коллеги корректировали цены 4 раза, после того как у них изменился курс. Если полтора года назад наши клиенты говорили, что в России выгоднее цена, то сейчас мы наблюдаем обратную ситуацию, по некоторым моделям и комплектациям приобретать автомобили BMW выгоднее в Казахстане, нежели в России.

**- Вернемся к этому году. Скажите, какие спецпредложения от BMW будут в конце 2016-го года?**

- Под специальными предложениями подразумевается больше «индивидуальный подход», как и прежде. Это индивидуальное обсуждение заказа непосредственно с каждым клиентом, и помощь в ускорении кредитования, потому что сроки одобрения занимают иногда достаточно длительное время. Что касается распродаж на весь модельный ряд, то она будет запущена в начале следующего года, в период ожидания и поставки новых автомобилей.

**- Пользуются ли клиенты вашим сервисом или уходят обслуживаться в другие места?**

- В большей степени, наши клиенты пользуются услугами наших официальных сервисных центров. Мы делаем специальные предложения для поддержки клиентов. В этом году были запущены такие программы, как техническая поддержка на дорогах, возможность приобретения дополнительной гарантии, подменный автомобиль, предоставляем клиентам возможность оставаться мобильными. Например, в случае, если клиент попадает в ДТП или производится длительный ремонт его авто, «Автоцентр-Бавария» готов предоставить ему подменный автомобиль на срок ремонта его собственного. К слову, полгода назад клиенты восприняли это в диковинку, сейчас же всем это нравится.

**- Спасибо за интервью!**

## **В КАЗАХСТАНЕ ПРЕКРАТИЛАСЬ СБОРКА ВНЕДОРОЖНИКОВ TOYOTA FORTUNER**

В середине декабря 2016 года с конвейера завода «СарыаркаАвтоПром» в Костаная сошли последние экземпляры внедорожников Toyota Fortuner, передает uinca.ru. В пресс-службе ТОО «Тойота Мотор Казахстан» сообщили, что производство первого поколения Fortuner в стране было остановлено, а машинокомплекты для создания автомобилей ввозить в РК не планируется.



Рамный внедорожник Toyota Fortuner производился в Республике Казахстан на заводе «СарыаркаАвтоПром» (входит в «АгромашХолдинг») в Костаная. Сборка автомобилей стартовала летом 2014 года. Изначально планировалось, что предприятие будет выпускать порядка 3000 автомобилей в год. Однако на деле оказалась иначе. Как сообщают местные СМИ, за 2016 год завод выпустил менее трёх сотен машин. Ожидаемый высокий спрос на рамный внедорожник Toyota

Fortuner не оправдался из-за высокой цены: за базовый вариант модели просили \$39 200. В 2015 году компания пересмотрела ценник на модель, снизив его до \$28 550. Продажи автомобиля выросли, но не глобально, по итогам года было продано порядка 570 машин.

В начале 2016 года компания Toyota Motor Corporation зафиксировала цены в тенге. Купить внедорожник Toyota Fortuner можно было за 7.9 млн тенге (порядка \$23 600). Однако и это несильно помогло, по результатам 11 месяцев текущего года продажи модели упали более чем в два раза: за отчётный период было продано менее 220 машин. В качестве сравнения: более дорогой внедорожник Toyota Land Cruiser Prado, импортируемый в РК из Японии, за это же время разошёлся тиражом около 1 200 экземпляров.

Внедорожник Toyota Fortuner казахстанской сборки выпускался с одним двигателем. Это: четырехцилиндровый моторо 2TR-FE объемом 2,7 литра, развивающим 160 л.с. и 245 Нм крутящего момента. Как отмечают эксперты, причин отказа от производства модели в стране, как минимум две. Во-первых, автомобиль не пользовался значительным потребительским спросом. Во-вторых, скорое истечение срока действия сертификата соответствия модели Fortuner техническим регламентам Республики Казахстан. Произойдёт это в марте 2017 года, а получение нового сертификата обернётся необходимостью оснащать машину системой автоматического вызова экстренных оперативных служб ЭВАК и соответствующими затратами.

Что касается завода «СарыаркаАвтоПром». Теперь у предприятия новые приоритеты. В стране набирают популярность автомобили китайской марки JAC. В Костаная уже собирают несколько моделей бренда, а в апреле 2017 года должно начаться производство полного цикла — первым станет компактный кроссовер JAC S3. В перспективе — поставки этих машин в соседнюю Россию и Белоруссию.

## ЗА МЕСЯЦ КАЗАХСТАНЦЫ СДАЛИ НА УТИЛИЗАЦИЮ ОКОЛО 5 ТЫС. СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Министерством энергетики РК определена дата запуска Программы по выкупу старых автомобилей. С 16 января 2017 года в 17 городах Казахстана продолжится прием старых автомобилей для последующей утилизации, а в период с 4 января по 15 января будет проводиться работа по усовершенствованию процедуры приема и оценки автотранспортных средств, передает Kazakhstan Today.



"В частности, оператором РОП совместно с Комитетом административной полиции МВД РК будет проводиться работа по согласованию и утверждению единой формы справки о снятии с учета транспортного средства для последующей утилизации. Также для удобства населения Оператором РОП совместно с Министерством юстиции РК и Республиканской нотариальной палатой будет внедрена единая форма доверенности на сдачу транспортного средства на утилизацию", - пояснили в пресс-службе.

Кроме этого, оператором РОП достигнута договоренность с АО "Казпочта" об открытии расчетных счетов для физических и юридических лиц.

В период с 4 января по 15 января 2017 года будет внедрена система электронной очереди, разработан график передвижения мобильных пунктов сбора старых автомобилей, а также усовершенствована процедура приема и оценки ВЭТС.

"Отметим, за период с 21 ноября 2016 года по 27 декабря 2016 года в рамках

реализации пилотной версии Программы пунктами сбора Оператора РОП было принято 4774 вышедших из эксплуатации транспортных средств. Лидером по приему старых автомобилей стал город Шымкент, больше чем за месяц в городе приняли 661 автомобиль, на втором месте Костанай, там собрали 627 автомобилей, замыкает тройку город Актобе - там для дальнейшей утилизации было принято 412 вышедших из эксплуатации транспортных средств", - говорится в сообщении.

По данным оператора, Средний возраст принятых на утилизацию автотранспортных средств в диапазоне 25-30 лет. За время работы программы стимулирования сдачи ВЭТС 4772 автомобиля были оценены по первой категории (150 тыс. тенге) и 2 автомобиля по второй категории (48 тыс. тенге).

## ОБЪЕМ РЫНКА УТИЛИЗАЦИИ МАШИН СОСТАВЛЯЕТ \$200 МЛН

Объем рынка утилизации машин в Казахстане составляет 200 млн долларов США. Об этом корреспонденту «Къ» в Астане сообщил глава Союза промышленников вторичной металлургии Владимир Дворецкий.



«Объем рынка утилизации машин в Казахстане составляет приблизительно 200 миллионов долларов США в год. Это пошлины, собираемые с импорта автомобилей ежегодно до недавнего времени. Если судить по объему утилизации старых автомобилей, то он сравнительно небольшой, примерно 50 тысяч тонн в год. Это менее 2% от объемов сбора и переработки лома, который, при наличии спроса в течение длительного времени находился на уровне 3-3,5 миллионов тонн в год», - сказал глава ассоциации ломоперерабатывающих организаций.

При этом игроки на рынке лома продолжают проявлять интерес к утилизации автомобилей в основном с целью освоить новые технологии, к примеру, использование

шредеров, а также компетенции в работе с различными материалами, такими как пластмасса или масла.

«Мы до этого массово принимали машины в виде лома. Это некий товар, который мы принимаем и даже платим за это деньги, потому что для нас это бизнес, вся готовая инфраструктура у нас есть. Правда, на ломосборочных предприятиях нет шредеров, а также специальных инструментов для работы с пластмассами и маслами, что может служить экологической задаче утилизации, но это легко разрешимо. У нас есть как минимум сто специализированных предприятий, которые обладают возможностями переработки лома старых авто, например, АО «Казвторчермет». Это с советских времен специализированное предприятие, которое имеет 55 площадок. То есть в любой точке страны оно может принять этот автотранспорт, утилизировать его и выдать владельцу справку о том, что машина утилизирована. Никаких претензий к нему ни со стороны налоговой, ни со стороны ГАИ к этому человеку не будет», - уточнил эксперт.

«Человек, который сдает машину, он даже за это получает деньги без всякого оператора РОП (расширенные обязательства производителей (импортеров) - ред.), предприятие, которое у него машину принимает, ее перерабатывает и проблем здесь никаких нет. Это просто бизнес, который существовал, существует и будет существовать вне зависимости от программы утилизации», - пояснил Дворецкий.

По мнению лоббиста ломосборочной отрасли, сейчас нет экономического смысла создавать новую инфраструктуру для утилизации старых автомобилей с учетом имеющихся ломоперерабатывающих мощностей.

«Разные предложения были озвучены со стороны оператора РОПа по стоимости сертификата. Это и две тысячи долларов, условно, и тысяча долларов, еще какие-то другие цифры, но мы пока не знаем, какая это конечная величина. Однако, чтобы начать этот процесс инфраструктура имеется, и она создана давно на рыночных условиях. Достаточно посмотреть на наши сто предприятий, выбрать наиболее эффективное, понятное, успешное, заключить с ними договор и все машины будут приниматься там и перерабатываться. Оператор РОП в этом смысле может сконцентрироваться на экологической составляющей и, главное, на поддержке отечественного автопрома так как граждане, приобретая отечественный автотранспорт, получают скидку на величину сертификата, стимулируя тем самым спрос и развитие отечественных предприятий», - считает глава Союза промышленников вторичной металлургии.

## СДАВШИЕ МАШИНУ В УТИЛЬ СМОГУТ ВЫИГРАТЬ НОВЫЙ КРОССОВЕР

Kolesa.kz стали известны подробности лотереи, проводимой среди граждан, участвующих в программе утилизации старых машин.



Возможностей выиграть автомобиль у казахстанцев в этом году немало, и одна из них — лотерея, которая проводится среди участников упрощенной программы утилизации старых авто. Новый китайский автомобиль JAC S3 отечественной сборки будет разыгран 4 января в 12:00 на территории автоцентра Allur Auto в Астане. Победитель получит кроссовер синего цвета с мотором 1.5 (113 л. с.). Как сообщила пресс-служба компании ТОО «Оператор РОП», машина будет в комплектации Luxury с передним приводом и механической КПП.

Машину разыграют среди владельцев (только физических лиц), сдавших авто на утилизацию до 31 декабря. Лотерея будет проводиться путём случайного выбора из лототрона номера договора участника (документ не стоит выбрасывать или терять). Участник будет нести ответственность за уплату налога с выигрыша (10 % от стоимости машины), однако организаторы готовы взять на себя транспортировку приза, если победитель окажется из отдалённого региона.

## КАЗАХСТАНСКАЯ СИСТЕМА ЭКСТРЕННОГО ВЫЗОВА ЭВАК ГОТОВА К ЭКСПЛУАТАЦИИ

Система обеспечивает поступление сигнала в случае аварии или сигнала SOS на пульт ДЧС в каждой области РК. О готовности к эксплуатации национальной системы экстренного вызова при авариях и катастрофах - ЭВАК - сообщил первый вице-министр МИР РК Альберт Рау на своей странице в Facebook, передает Kazpravda.kz.

"Сегодня провели демонстрацию готовности к опытной эксплуатации национальной системы ЭВАК. Система обеспечивает поступление сигнала в случае аварии или сигнала SOS на пульт ДЧС в каждой области РК, оборудование в регионах установлено", - написал Рау. Система будет запущена с 1 января 2017.

"В течение года будут решены проблемы, в том числе сопряжение с российской ГЛОНАСС и европейской системой. Таким образом при ДТП в РК, РФ, ЕС сигнал поступит на пульт службы 112. Хотел бы особо отметить высокий уровень решения задачи коллективом "Института космической техники и технологий", комитетов транспорта и аэрокосмоса. Без особого шума решен целый комплекс разноплановых вопросов, и наша система не уступает зарубежным аналогам", - отметил вице-министр.

Также "Институт космической техники и технологий" разработал и продемонстрировал образцы оборудования, которые будут устанавливаться на автотранспорт.

## АО "КАЗАГРОФИНАНС" ИНВЕСТИРОВАЛ В ОБНОВЛЕНИЯ МАШИНОТРАКТОРНОГО ПАРКА СТРАНЫ

Общий объем инвестиций составил 344,4 млрд. тенге.

В 2015 году осуществлялось сотрудничество с 26 разными странами мира из которых крупнейшие страны партнеры - это Россия, Германия, Нидерланды, Республика Беларусь.



**ВКЛАД АО «КАЗАГРОФИНАНС» В ОБНОВЛЕНИЯ МАШИНОТРАКТОРНОГО ПАРКА СТРАНЫ**  
Лидеры поставки с/х техники

- Россия**
- Германия
- Нидерланды**
- Беларусь



10 741 единиц тракторов –	64 802 млн. тенге
9 441 единиц комбайнов –	168 037 млн. тенге
1 919 единиц сеялки –	7 036 млн. тенге
1 147 единиц посевных комплексов –	43 152 млн. тенге
13 091 единиц прочей техники –	57 914 млн. тенге

Наблюдается положительная динамика роста доли техники отечественного производства



**Казахстанская сборка**

-  1 171 единица с/х техники на сумму 11 576 млн.тенге
-  единиц комбайна на сумму 8 118 млн.тенге



**Зарубежное производство**

- 2 932 единицы с/х техники на сумму 29 869 млн.тенге 
- 274 единицы комбайна на сумму 11 081 млн.тенге 

**Современное сборочное производство**



ТОО «Семаз»-тракторы  
Беларус

ТОО «Комбайновый завод Вектор»-  
комбайны Vector410KZ  
ТОО фирма «ДАФА»-  
щетки,отвалы  
коммунальные, грабли  
поперечные  
гидравлические, косилки  
прицепные

КФ АО  
«Агротеххолдинг»-  
комбайны Енисей/Есиль  
ТОО «Дон Мар»-  
прицепные, навесные  
жатки, посевные  
комплексы, тележки  
транспортировочные

Из них  
профинансирован  
о КАФ

ТОО «СемаЗ» - организация сборочного производства мощностью 1 500 единиц в год в ВКО. Производитель с/х и грузовой техники под брендом СемаЗ



**Потенциальное сборочное производство:**  
Eurasia Group AG планирует организовать сборочное производство техникиJohnDeere на территории Республики Казахстан  
ST Agro GmbH планирует организовать сборочное производство техникиClaas на территории Республики Казахстан

**Лидеры среди поставщиков с/х техники**

Трактора  
Беларус



- СеМаЗ-Семипалатинский автосборочный завод. Среди партнеров завода ведущие мировые концерны: «Минский тракторный завод», «УралАЗ», «ГАЗ», «Shaanxi», и «FOTON» и сотрудничает с Обществом с 2009 года.



Трактора  
John Deer



ТОО «Eurasia Group AG»- дистрибьютер американской компании John Deer в Казахстане и сотрудничает с Обществом с 2006 года

Трактора  
BUHLER  
VERSATILE



- СТ Агро ГмБХ в РК- эксклюзивный дистрибьютер немецкой фирмы CLAAS;  
- CanAgro Exports Inc. эксклюзивный дилер сельхозтехники под марками Massey Ferguson и Challenger;  
- Ростсельмаш, выпускающая технику под брендами ROSTSELMASH, VERSATILE, FARM KING, Buhler;  
- Horsch—Агро-Союз в Казахстане- дистрибьютер компании Horsch Агро-Союз.  
Сотрудничество с Обществом осуществляется с 2006 года.



JOHN DEERE



VERSATILE

**Лидеры среди поставщиков по комбайнам**

Комбайны:  
John Deer  
CLAAS  
Вектор  
Ессиль



- ТОО «Eurasia Group AG»;  
- СТ Агро ГмБХ в РК;  
- Комбайновый завод «Вектор», который занимается производством зерноуборочных самоходных комбайнов «Vector 410KZ» с 2011 года;  
Сотрудничество с Обществом осуществляется с 2006 года.



**Лидеры среди поставщиков по сеялкам и посевным комплексам**



Сеялки  
John Deere  
CLAAS  
Amity

- ТОО «Eurasia Group AG»;  
- СТ Агро ГмБХ в РК;  
- CanAgro Exports Inc;  
Сотрудничество с Обществом  
осуществляется с 2009 года.

Посевные  
комплексы  
John Deere  
CLAAS  
Amity



**Лидеры среди поставщиков по прочей технике**

Прочая  
техника:  
•Опрыскивате  
ли AVAGRO  
•Самоходные  
жатки  
MCDON

- ТОО «AVAGRO»;  
- СТ Агро ГмБХ в РК.  
Сотрудничество с Обществом  
осуществляется с 2009 года.





**КазАгроФинанс заботится о каждом Казахстанце!**  
КазАгроФинанс стремится к обновлению и развитию машинно-тракторного парка для развития сельского хозяйства страны

## **СЕРГЕЙ МОГИЛАТОВ: МЫ СФОРМИРУЕМ КЛАСТЕР СЕЛЬХОЗМАШИНОСТРОЕНИЯ**

Отечественные производители сельхозтехники продвигают идею создания кластера и подписания договора о промсборке, подобного тому, что имеет с Правительством Ассоциация автомобильного бизнеса Казахстана (АКАБ). Корреспондент abctv.kz обсудил эту тему с директором Костанайского филиала АО «АгромашХолдинг» Сергеем Могилатовым.



**- Сергей Анатольевич, в рамках новой программы развития АПК министерство сельского хозяйства планирует предусмотреть поддержку отечественных производителей сельхозтехники. На что именно вы рассчитываете?**

- До 1 января 2017 года мы работаем в режиме свободного склада, что позволяет нам иметь преференции по пошлинам, налогу на импорт и налогу на реализацию продукции. С нового года эти льготы

отменяются. Поэтому перед правительством и министерствами были поставлены вопросы о возможности эти преференции либо сохранить, либо компенсировать. Во-первых, рассматривается вопрос заключения с правительством Казахстана соглашения о промышленной сборке, аналогично тому, как это делается в автопроме. В рамках документа определяются условия, которые нужно соблюсти: процент локализации и объемы производства, которые нужно достигнуть по годам. Это наши обязательства. Правительство же будет рассматривать отмену пошлин на комплектующие для сборки сельхозтехники в Казахстане. Мы предполагаем, что эти условия будут действовать не для конкретного предприятия, а для конкретного вида продукции. Но мы еще вступили в ВТО. Теперь условия работы для местного производителя и импортера должны быть одинаковы. Потому здесь возникает вопрос, будут ли подписаны эти соглашения по промсборке. К нам также приезжали на предприятие представители КИРИ (АО «Казахстанский институт развития индустрии» — прим. авт.). У них есть предложение: в Костанайской области сформировать кластер сельскохозяйственного машиностроения. Мы эту идею поддержали. Постараемся быть стержнем кластера. При такой форме работы Правительство сможет поддерживать кластер, не нарушая правил ВТО. Но тут речь идет не о поддержке отдельного предприятия АО «АгромашХолдинг», а всех тех мелких и средних предприятий сельхозмашиностроения, которые будут в кластере.

**- Это значит, что строящаяся в Костане индустриальная зона может стать площадкой для его размещения?**

- Индустриальная зона пока рассматривается только в русле автопрома (легковая, коммерческая техника — прим. авт.). Как площадку для организации производства техники сельхозназначения мы ее еще не рассматривали. Кластер может располагаться на территории области, а не точечно. Представители ТОО «Дон Мар» (город Лисаковск — прим. авт.) были на обсуждении предложения КИРИ, и они тоже будут участвовать. У нас в Костанайской области около семи предприятий, которые могут в этот кластер попасть. Я разговаривал с представителями компании «Титан». Несмотря на то, что предприятие занимается производством котельного оборудования, у них есть очень хорошее заготовительное оборудование: лазерные станки, листогибы, гильотины. Они изъявили желание участвовать в локализационных процессах. Это значит, если тому или иному предприятию кластера потребуется изготовить продукцию и потребуются станки «Титана», то мы сможем воспользоваться мощностями и возможностями этого предприятия. Но конкретные переговоры по участию в кластере мы еще не вели. Правила создания кластера еще в черновом варианте и сброшены нам только для ознакомления. Подготовительную часть нужно завершить в первой половине 2017-го года, внести этот момент в бюджет и уже в 2018-м работать с

поддержкой государства. Соглашение о промсборке будет подписываться между производителем сельхозтехники и правительством Казахстана. Этим вопросом занимается комитет сельхозмашиностроения, который в этом году переподчинили министерству сельского хозяйства. Они вместе с АКАБ (Ассоциация Казахстанского автобизнеса — прим. авт.) разрабатывают механизм поддержки. Поскольку у АКАБ есть опыт подписания соглашения о промсборке, которое распространяется для производителей автомобилей с 2010 года. Ассоциация помогает проецировать данный механизм поддержки на предприятия сельхозмашиностроения.

**- Какие требования по локализации производства вы ожидаете, если соглашение по промсборке все же будет подписано?**

- Текущее требование было определено постановлением правительства №165. В документе сказано, что локализация производства в первый год работы должна составлять один процент и далее - по нарастающей. Максимальное требование — 40% локализации производства. У нас по зерноуборочным комбайнам этот показатель уже находится в пределах 38,5-40% в зависимости от модели комбайна. Мы ожидаем, что в рамках соглашения от нас потребуют к 2020 году не меньше 50% локализации производства. Конкурентное преимущество

**- Тем не менее, с начала 2017 года вам придется играть по новым правилам. Как обстоят дела в части конкуренции на внутреннем рынке?**

- Мы видим два наших главных конкурентных преимущества. Во-первых, наша техника дешевле зарубежных аналогов. Это однозначно. Может с российскими и белорусскими производителями мы в одном ценовом диапазоне, но с компаниями дальнего зарубежья цены у нас несопоставимы. Зарубежные аналоги значительно дороже. Второй важный плюс - наличие сервисно-бытовой сети. Восемь филиалов — такого в Казахстане ни у кого нет.

**- Вы проект по созданию сети реализовали в рамках карты индустриализации.**

- Да, и считаем, что сделали правильно. Аграрий должен не только купить технику. Он должен знать, что если произошел отказ того или иного узла, даже не по причине производителя, а из-за износа или неправильной эксплуатации, у него не будет проблем с заменой этого узла. Мы постарались организовать свою филиальную сеть таким образом, чтобы филиал находился в регионе, где ходит именно наша техника. Если посмотреть на карту, то мы находимся не во всех областях. Есть филиал в Алматы, который работает на три южных области, и этого достаточно. С другой стороны в Акмолинской области у нас два филиала, потому что количество техники большое, и один филиал не справится. Разработан корпоративный стандарт: если поломалась техника, то наша сервисная бригада должна в течение 48 часов починить любой агрегат, даже двигатель.

**- Вопрос только в цене.**

- О цене начинаем говорить потом. Нужно сначала починить технику, чтобы она пошла в поле. А после разбираемся: произошло ли это по вине производителя или из-за неправильной эксплуатации, обслуживания. Понятное дело, ремонт за счет виновной стороны.

**- Вы полагаетесь на то, что даже при упразднении режима «свободный склад» у вас будет ценовое преимущество перед конкурентами из России и Белоруссии?**

- Считаем, что у нас есть все возможности конкурировать с российскими и белорусскими производителями. Мы надеемся на незначительные преференции со стороны правительства, но прекрасно понимаем, что в рамках ВТО прямого дотирования не будет. К тому же новая система выплаты субсидий не за гектар, а на технику позволяет нам просчитать: когда крестьянин придет приобретать технику, ему выплатят компенсацию в размере 15 процентов за произведенную в Казахстане технику. Кооперация

**- В адрес компании слышала пожелания относительно увеличения производительности выпускаемых комбайнов.**

- На данный момент производим комбайны двух классов: четвертого - «Essil K3C-740» и шестого - «Essil K3C-760». Но, поверьте, не все требуют высокой производительности. Если хозяйство маленькое, ему достаточно комбайна четвертого класса, который за короткий промежуток времени обработает его небольшое поле. Да, есть большие хозяйства с огромными посевными площадями. Там работают наши 760-е машины и зарубежные аналоги типа John Deere. Другой вопрос, что John Deere стоит 350 тыс. долларов, а Essil от 130 до 160 тыс. долларов. Ведь, в конечном счете, все зависит не только от величины поля, но и от размера кошелька. А если говорить о мощной технике, то наш партнер — белорусский холдинг «Гомсельмаш» - в плане увеличения производительности работает уже давно. И в 2017 году мы будем запускать машину с увеличенной производительностью. В Белоруссии она называется «ПАЛЕССЕ GS16» и «ПАЛЕССЕ GS-18». Кроме того, с 2015-го года начали производить комбайны итальянской компании New Holland. Он тоже ближе к шестому классу, но это уже зарубежный аналог. В этом году проводим его апробацию, а 2017-й покажет, правильный ли выбор был сделан.

**- Во втором полугодии 2016-го речь зашла о том, что АО «АгромашХолдинг» совместно с холдингом «Гомсельмаш» создает совместное предприятие (СП). Что даст это партнерство?**

- СП позволит более оперативно решать вопросы взаимоотношений технического и финансового характера между двумя компаниями. Эта та кооперация, которая делает нас гибче в реакциях на изменения рынка. Мы снимем и проблему переходящих остатков, которые каждый год «выскакивали» у нас долгом перед Гомсельмашем. У белорусов есть огромный опыт создания СП, в том числе в Брянске (РФ) - ЗАО СП «Брянсксельмаш». Там производят зерноуборочные комбайны, которые производим и мы. Понятно, что локализационные процессы, которые уже пройдены там, будут смоделированы на нашем предприятии. Да, у нас есть опыт, но на фоне нашего партнера мы еще недостаточно сильны в разработках. В большей степени мы берем белорусские технологи и реализуем их здесь. С их помощью надеемся достичь локализации производства сельхозтехники на уровне 50 процентов.

**- За счет чего?**

- Думаю, это будет кабина. У нас в разработке сейчас кабина комбайна. Мы будем ее полностью делать на костанайской площадке.

**- В рамках СП зашла речь о начале сборки рисоуборочной техники. Не сильно ли узкий рынок для Казахстана, ведь пока речь идет о поставках только в Кызылорду?**

- Кызылординская область всегда считалась своего рода казахстанской рисовой житницей. Посмотрели потребность в течение нескольких лет. Она составляет около 30-40 машин в год. Достаточный объем, если исчислять его в деньгах. Сейчас в Кызылорде работает киргизская компания. Они берут зерноуборочные комбайны, добавляют второй барабан, еще несколько элементов и получается рисоуборочный комбайн. Поскольку мы в Костаное собираем зерноуборочные комбайны, то также сможем делать рисоуборочную

технику. Единственно, рисоуборочный комбайн может быть на резиновом, либо гусеничном ходу. С техникой на резиновом ходу вопросов нет — опыт имеем. Гусеничный вариант сможем выпускать как раз благодаря нашей кооперации с Гомсельмашем.

**- Малокалиберные комбайны, мини-техника. Их производство на костанайской площадке возможно?**

- Такие вопросы раньше тоже задавали. Если посмотреть по зерноуборочным комбайнам, то, однозначно, большую долю — около 80% - занимают машины четвертого, шестого и более высоких классов производительности. На долю маломощных комбайнов относится 5-7% потребности, но она тоже есть. В 2017 году рассматриваем запустить такой продукт. Есть комбайн КЗС-5 «ПАЛЕССЕ GS05». Он небольшой и очень похож на те старые комбайны Нива, которые раньше ходили по нашим полям. Но КЗС-5 имеет всю атрибутику современного комфортного комбайна: кабина, кондиционер. Мы понимаем, что он будет обрабатывать небольшие поля. Возможно, будет интересен для кооперативов мелких хозяйств, которые смогут купить его в складчину. А для нашего агрария более привлекателен, потому что там меньший расход топлива. К тому же запасные части, которые в нем использованы, унифицированы. Их не нужно искать, потому что такие же запчасти требуются для других Essil. Мы сейчас не готовы озвучить цену, потому что все будет происходить следующим образом: сначала к нам поставят опытный образец, мы его соберем, пройдем сертификацию. Потом комбайн идет в поле и проходит полевые испытания, далее приемочные испытания. И только после прохождения этих этапов сможем предложить его рынку. Думаю, это произойдет к сентябрю 2017 года. Предварительно можно говорить о том, что он будет дешевле процентов на 20.

**- В этом году была реализована акция по обмену старой техники на новую. Насколько эффективно она отработала?**

- Четыре года назад мы уже запускали такую программу. Вернулись к ней в этом году и увидели, что она имеет очень хороший потенциал. В этом году по линии Trade-In было реализовано около ста единиц техники. Считаем, что если клиент решил поменять технику, то было бы неплохо, чтобы он её поменял на нашу. Та техника, которая дается на возврат, остается в филиальной сети, и мы с нею начинаем работать. Можем ее восстановить. Ведь филиальная сеть — это не гараж, а полноценный филиал с офисным зданием, складскими помещениями, ремонтной базой и специалистами. В межсезонье у нас есть время и возможности восстановить ее и реализовать тому клиенту, который не имеет денег на покупку новой техники.

**- В этом году объемы реализации составили около полутысячи комбайнов. Возможно ли, что именно Trade-In стал катализатором роста и говорить об увеличении спроса преждевременно?**

- Trade-In - один из механизмов увеличения спроса. Мы применяем много инструментов, и все они в целом дают кумулятивный эффект. В этом сезоне мы показали очень хорошие результаты за счет применения Trade-In, реализации техники через филиальную сеть, поддержку АО «Казагрофинанс». Рост продаж — результат работы нескольких маркетинговых инструментов, которые позволили в этом году конкурировать с тем же самым Ростсельмашем. Не секрет, что ежегодная потребность в комбайнах по Казахстану составляет порядка 1000-1200 единиц в зависимости от сезона. В этом году мы действительно реализовали 500 комбайнов. Это примерно 45 процентов рынка. Вторые 45 процентов - Ростсельмаш, 10% - такие компании, как John Deere и Claas.

**- Неужели в Казахстане нет крупных конкурентов-производителей?**

- Ростсельмаш организовал сборочное производство комбайнов Вектор, в Северном Казахстане запущено сборочное производство финских комбайнов. Ростсельмаш производит порядка 100-160 комбайнов в год, но кроме них поставляет готовую технику напрямую из России.

**- Каковы производственные планы на 2017 год?**

- С точки зрения производства будем ставить план - 520 комбайнов. Но каждый год мы ориентируемся на урожай. Если он есть, то крестьянин готов вложить средства в обновление техники. Если плохой урожай, мы сразу ощущаем некоторый спад спроса. В этом году был очень хороший урожай. Следующий год прогнозировать рано и программа Trade-In будет нивелировать влияние сезонности на продажу комбайнов. По ней планируем реализовать также в районе 100 комбайнов.

## РОССИЯ

### ГАЗУЕМ НА ЭКСПОРТ: КАК РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ СТАЛ ЧАСТЬЮ МИРОВОГО АВТОПРОМА

ГАЗ доказал, что он умеет выпускать машины по мировым стандартам качества



Еще 10-15 лет назад российский автопром был слабым звеном российской промышленности, героем расхожих анекдотов о качестве сборки и вызывал чувство стыда у тех, кто хотел бы гордиться своей страной не только за исторические доблести, но и за прорывы в будущее. А сегодня российский автопроизводитель «Группа ГАЗ», в которую входит 13 заводов, выпускающих современные фургоны, грузовики и автобусы, производит еще и десятки тысяч машин для таких гигантов мирового автопрома, как Volkswagen и Mercedes.

Чтобы получить контракты на сборку иномарок, ГАЗу пришлось доказать, что он умеет выпускать машины по мировым стандартам качества. И это было непростой задачей для предприятия, которое еще 15 лет назад находилось на грани банкротства.

В этом году ГАЗ, которым владеет российский бизнесмен Олег Дерипаска, отметил 5-летие сотрудничества с компанией Volkswagen, при этом создал и собственную новую

линейку автомобилей, которая недавно получила восторженные отзывы европейской прессы на международной выставке коммерческого транспорта в Германии.

Манфред Айбек, генеральный директор корпорации «Русские машины» (крупнейший российский машиностроительный холдинг, в который входит «Группа ГАЗ»):

- Последние пять лет стали самым динамичным периодом в истории корпорации «Русские машины» и ее ключевого актива, «Группы ГАЗ». Начиная с 2011 года, компания реализовала ряд важнейших стратегических проектов – создала индустриальные партнерства с мировыми производителями VW и Daimler, открыла автокомпонентные предприятия совместно с компаниями Vulten и Bosal, кардинально модернизировала собственные производства. На Горьковском автозаводе сейчас работают новые цеха сварки, штамповки, окраски, которые по уровню оснащения не уступают ведущим мировым производствам. В результате всех изменений, Группа ГАЗ смогла разработать и вывести на рынок полную линейку новой коммерческой техники GAZ NEXT, запустить производство современных дизельных и газовых двигателей в Ярославле. Успех автомобилей GAZ NEXT на международной выставке IAA-2016 в Ганновере показал, что наши усилия минувших пяти лет были не напрасными - являясь безусловным лидером российского рынка коммерческого транспорта, «Группа ГАЗ» готова наращивать свое присутствие и на глобальном рынке. Мы планируем увеличить объемы экспорта коммерческой техники более чем в два раза, и это та амбициозная цель, которую «Группа ГАЗ» ставит перед собой на следующее пятилетие.

Прорывы в российском автопроме, которые всех удивили

Пять лет назад ГАЗ начал сотрудничество с компанией Volkswagen, для которой выпускает автомобили VW и Skoda, выполняя полный производственный цикл, включающий сварку, окраску и сборку. За это время на Горьковском автозаводе было выпущено 170 тысяч автомобилей для компании Volkswagen и создан новый обучающий центр, в котором рабочие ГАЗа проходят обучение лучшим стандартам мировой автоиндустрии.

Несколько лет назад ГАЗ стал партнером и другого мирового лидера – компании Mercedes. В итоге сегодня на соседних конвейерах одни и те же рабочие по одним и тем же стандартам выпускают автомобили ГАЗель и Mercedes!



Продолжением сотрудничества стал выпуск двигателей для Mercedesов на площадке другого предприятия, входящего в Группу ГАЗ – Ярославского моторного завода. А затем ГАЗ взялся и за изготовление штампованных деталей кузова для продукции немецкого партнера, помогая локализовать компоненты для иномарки, а значит увеличивая налоговые отчисления и рабочие места у нас в России.

Выпуском компонентов можно заниматься не только для своих партнеров, но и для любых иностранных автопроизводителей, которые работают в России, если, конечно, для этого есть мощности, высококвалифицированные специалисты и стремление к развитию.

За последние несколько лет ГАЗ создал несколько производств по выпуску компонентов современного уровня качества, включая производства выхлопных систем, деталей крепежа и отливок различных компонентов для двигателей.

Мотор – это не только сердце машины, но и важнейшая составляющая ее себестоимости, а еще и возможность без ограничений создавать новые модификации автомобилей. Если у компании есть свой современный двигатель – то у нее есть будущее. Три года назад «Группа ГАЗ» построила в Ярославле новый завод по выпуску дизельных двигателей, в который вложила 11 миллиардов рублей.

Сегодня это один из самых современных заводов по выпуску двигателей в Европе. Уровень автоматизации завода – 90%. Все рабочие, которые на нем трудятся, имеют высшее образование и многие из них проходили стажировку на предприятиях в Европе.

В ноябре 2016 года на том же самом новом заводе в Ярославле ГАЗ запустил производство двигателей, работающих на сжатом природном газе. Для потребителей газовое топливо дает экономию в эксплуатации как минимум на 50% по сравнению с традиционными видами топлива – бензином и дизелем. А еще оно позволяет продлить ресурс работы двигателя в 1,5 раза и дает в несколько раз меньше вредных выбросов в атмосферу.

Новые двигатели ЯМЗ будут применяться на самой разнообразной технике – грузовиках, автобусах, строительно-дорожных и сельхозмашинах. Этот проект был признан стратегически значимым для российского машиностроения, старт производству газовых двигателей дал Президент страны Владимир Путин.

Мало купить технику, работающую на газе. Надо еще где-то ее заправлять. В стране существует свыше 300 метановых заправок, но этого пока недостаточно для массовой газификации транспорта в России. Поэтому холдинг «Русские машины», в который входит «Группа ГАЗ», начал производство собственных заправок для газового транспорта.



Новые технологии, которые применяются на таких заправках, обеспечивают высочайшее качество и чистоту топлива, а также позволяют заправлять технику быстро и без очередей – заправка одного автобуса занимает несколько минут, тогда как на традиционных газовых станциях автобус может заправляться до 30 минут.

В «Группу ГАЗ» входит несколько автобусных предприятий, которые производят самые массовые марки автобусов в стране: ЛИАЗы, ПАЗы и КАВЗы. В 2014 году «Группа ГАЗ» поставила свыше 700 автобусов для Олимпиады в Сочи, на которых российские болельщики совершили 3,5 млн поездок.

«Олимпийские» автобусы были оснащены по последнему слову техники: двигателями с высоким крутящим моментом для эксплуатации в сложном рельефе горного кластера Сочи, электронной системой управления подвеской с функцией подъема и опускания

кузова для преодоления сложных участков дороги, системами пожаротушения, бортовым навигационным связным терминалом, обеспечивающим связь с диспетчерским пунктом. А сегодня «Группа ГАЗ» применяет эти технологии в производстве автобусов как для поставки самым взыскательным клиентам в российских регионах, так и на экспорт.

Для того, чтобы выпускать современные качественные автомобили, нужно современное оборудование. За последние годы ГАЗ вложил в модернизацию заводов и обновление техники свыше 1 млрд долларов. На Горьковском автозаводе была построена новая автоматизированная линия штамповки, оборудованная многофункциональными роботами последнего поколения и прессами.

На линии производятся крупногабаритные детали - лицевые панели боковин, основания, сдвижные и распашные двери. Создание новой линии позволило обеспечить высокую точность изготовления деталей и высокую производительность. Мощность линии – от 6 до 8 деталей в минуту.

Новый сварочный комплекс на Горьковском автозаводе позволяет в автоматическом режиме производить кузова различных модификаций. В цехе установлены современные роботы грузоподъемностью до 700 кг. Каждый робот, самостоятельно меняя оснастку, способен выполнять операции по транспортировке деталей, сварке, офланцовке, нанесению клеев и герметиков. Допустимая погрешность сварочной точки - не более двух сотых миллиметра!

На современном окрасочном комплексе ГАЗа, в который инвестировано 50 млн евро, трудятся среди прочих и абсолютно уникальные роботы. Один из них - так называемый интерьерный – помещается в кузов автомобиля и окрашивает его изнутри, учитывая при этом тысячи параметров, в том числе гравитацию. Технологии нового окрасочного комплекса обеспечивает не только равномерную окраску автомобиля, но и гарантированную защиту от коррозии.



Модернизировав производства, ГАЗ начал выпуск новых моделей техники, создав целую линейку грузовиков и автобусов нового поколения NEXT. Жемчужиной в этой линейке стал фургон ГАЗель NEXT. С запуском этой модели «ГАЗ» вышел в сегмент фургонов с объемом кузова более 13 куб. м, в котором раньше были представлены только иномарки. Двухрычажная независимая передняя подвеска, реечное рулевое управление, тормозная система с двукратным запасом мощности, просторная и удобная кабина водителя обеспечивают отличную управляемость, высокий уровень комфорта и надежности машины.

Невероятная проходимость и повышенная надежность — этими качествами обладает современный большегрузный внедорожник, созданный «Группой ГАЗ» в прошлом году – автомобиль «Урал NEXT». Этот автомобиль эксплуатируется там, где нет дорог и где не проедут другие машины. Нефтяники, геологи, строители, лесопромышленники уже высоко оценили новый уровень комфорта легендарного российского внедорожника.



Автобус – это не только средство передвижения, но еще и лицо города, по которому можно судить о качестве и современности городской инфраструктуры. Дизайн нового автобуса Вектор NEXT выполнен в соответствии с передовыми мировыми тенденциями автобусостроения. Улучшенная эргономика рабочего места водителя позволяет снизить утомляемость в пути. В автобусе достигается комфортная температура за счет раздельной системы кондиционирования для пассажиров и водителя и низкий уровень шума - благодаря применению современного двигателя и эффективной системы шумоизоляции. Благодаря новой передней оси с увеличенным углом поворота колес автобус обладает отличной маневренностью. А пневматическая тормозная система и ABS обеспечивают надежное замедление автобуса в любых дорожных условиях.

Надежность, функциональность, комфорт – три главных принципа, заложенных в конструкцию еще одного нового автомобиля ГАЗа – среднетоннажного грузовика ГАЗон NEXT. Современные технические решения позволили обеспечить лучшие в своем классе условия гарантии: три года или 150 000 км пробега. Такого предложения нет больше ни у одного из производителей.

В сочетании с увеличенной грузоподъемностью, хорошей эргономикой и отличной управляемостью это сделало «ГАЗон NEXT» лучшим выбором для бизнеса, социальной сферы, коммунального хозяйства. Благодаря выводу на рынок новой модели, производству которой осенью 2014 года дал старт президент РФ В.В. Путин, ГАЗ увеличил свою долю в сегменте среднетоннажных грузовиков с 67% до 73%.

Благодаря выводу новой линейки NEXT последние три года ГАЗ собирает все возможные номинации и премии, которые выдают эксперты или присуждаются народным голосованием в интернете за лучшие автомобили. Так, на престижном конкурсе «Лучший коммерческий автомобиль года в России-2016» «Группа ГАЗ» победила сразу в четырех номинациях из пяти, оставив позади себя по итогам голосования всех иностранных и российских конкурентов. Цельнометаллический фургон «ГАЗель NEXT» стал победителем в сегменте малотоннажной техники, «Вектор NEXT» признан «Маршрутным такси года», автобус ГАЗ Kursol стал лучшим городским автобусом а «Урал NEXT» получил звание «Грузовик года».

Есть ли смысл продавать современные машины только на российском рынке, если они могут заинтересовать и зарубежных клиентов? В этом году ГАЗ представил свою новую линейку техники NEXT на международной выставке коммерческого транспорта в Ганновере. «Вас ист дас – ГАЗ?» – удивлялись немцы, которые видели впервые продукцию российского бренда. А потом с удивлением отмечали современный уровень дизайна машин и тщательно фотографировали каждый узел, чтобы понять, какие технические решения используются в надежной технике для плохих дорог и суровых климатических условий. Международная пресса пестрела заголовками «Русские идут», а голландское издание Truckstar резюмировало: «Завоюют ли российские бренды рынок грузовых автомобилей? Очень даже возможно».



Чтобы проверить новую модель на прочность, производители устраивают многочасовые и многокилометровые тесты на специальных стендах и на полигонах. Но самые суровые испытания автомобили проходят в изнурительных условиях автомобильных гонок, которые дают возможность производителю получить информацию о том, на что способен автомобиль, когда его эксплуатируют на пределе возможностей. Несколько лет назад ГАЗ создал гоночную команду для участия в ралли-рейдах, при этом в автомобилях, которые участвуют в спортивных соревнованиях, применяются серийные узлы и агрегаты. И если на первых своих состязаниях ГАЗель стала объектом шуток в стиле «передайте за проезд», то уже по итогам российских чемпионатов участники, пропустившие ГАЗ на призовое место пьедестала, всерьез заужали нового конкурента.

В 2017 году ГАЗу исполняется 85 лет. Предприятие, разработавшее за свою историю семь поколений грузовых, шесть поколений легковых автомобилей и выпустившее свыше 18 миллионов машин, продолжает свою историю прорывом в будущее – с современными технологиями, новыми автомобилями и серьезным потенциалом для экспортного прорыва.

## ГЕНДИРЕКТОР КАМАЗА: В 2017 ГОДУ СОХРАНИТСЯ УМЕРЕННЫЙ РОСТ РЫНКА

В этом году КАМАЗ занял более половины рынка новых грузовых автомобилей и, судя по всему, в 2017 году еще увеличит свою долю. Однако гораздо комфортнее иметь пусть и меньшую долю, но больший объем продаж. О планах, экспорте и госпрограммах Сергей Когогин рассказал в итоговом интервью каналу «Вести КАМАЗа».

Сергей Когогин рассказал, что КАМАЗ, как правило, всегда наращивает свою долю, когда рынок падает, и связано это с тем, что у потребителей сокращается выбор, как и желание покупать дорогие автомобили. В период кризиса небольшие, нишевые игроки испытывают серьезные проблемы, а ключевой игрок занимает основную часть рынка. Но все же было бы комфортнее иметь пусть меньшую долю, но больший объем рынка. Потому что большая доля рынка — это еще и большая ответственность.

Рынок России — ключевой для КАМАЗа, и, наращивая долю, предприятие увеличивает и свою зависимость от монорынка. Любая экономическая проблема в нашей стране тут же отражается на инвестиционных ожиданиях экономики, соответственно, грузовые автомобили становятся менее востребованными.

Относительный успех этого года Сергей Когогин объясняет тем, что начиная с 2008 года потребители очень сдержанно обновляли свои грузовые парки. Постоянно экономить нельзя, поэтому даже в условиях нестабильной экономики снова началось движение по обновлению парков.

В 2017 году, по мнению Когогина, тенденция к умеренному росту грузового рынка сохранится. Что касается государственных программ поддержки, то пока они лишь декларируются, де факто финансирование этих программ не подтверждено, поэтому надеяться в этой ситуации можно только на себя.

План КАМАЗа на 2017 год — реализовать 36 тыс. автомобилей, из которых 6 тыс. отправятся на экспорт. Экспортный прогноз у автогиганта пока очень скромный, и гендиректор объяснил почему. В этом году экспорт пришлось переориентировать со стран СНГ на дальнее зарубежье. Анализ экономического состояния стран, где КАМАЗ продает автомобили, показывает, что там вряд ли стоит ожидать большого роста экспорта и, кроме всего прочего, в 2016 году у предприятия было несколько крупных выгодных контрактов: грузовики поставляли на Кубу, в Армению и Туркменистан. На 2017 год такого задела пока нет, хотя Когогин надеется, что камазовские экспортники «совершат подвиг» и найдут крупные контракты, тем более что государственная программа поддержки экспорта к этому стимулирует. Подтягиваются и новые потребители камазовской продукции. Так, недавно состоялись переговоры с министром Сенегала о приобретении партии автомобилей Камского автозавода.

Под занавес интервью гендиректор КАМАЗа обозначил четыре основных задачи, которые стоят перед предприятием в 2017 году: это выполнение бизнес-плана, выход на достаточный уровень доходности, запуск двух инвест-проектов (двигателей и кабин) и открытие новых экспортных рынков.

Кроме того, на КАМАЗе активно работают над развитием новых технологий. Речь идет о создании российских автомобилей с автономным управлением. Вчера было объявлено, что предприятие вошло в ассоциацию «Автонет», которая объединяет производителей и разработчиков беспилотных автомобилей.

В ноябре 2016 года рынок новых грузовых автомобилей в России вырос на 32,4% и составил 5,5 тыс. единиц, КАМАЗу в прошлом месяце удалось реализовать 1850 автомобилей.



## СРЕДНЕМУ РОССИЯНИНУ НА СРЕДНЕЦЕНОВОЙ АВТОМОБИЛЬ ПРИДЕТСЯ КОПИТЬ 3 ГОДА И 2 МЕСЯЦА

Составлен рейтинг российских регионов по сроку накопления денег на автомобиль. В качестве отправных точек аналитики брали средневзвешенную цену на автомобиль и среднюю зарплату в регионе.

Рейтинг российских регионов по сроку накопления денег для покупки автомобиля составило аналитическое агентство «Автостат». Исследование охватило все субъекты РФ, и хотя отправные точки (средняя зарплата и средняя цена автомобиля) в каждом регионе свои, можно сделать вывод, что проще всего купить автомобиль жителям Ямало-Ненецкого АО, где средняя зарплата составляет 84,2 тыс. рублей, а средневзвешенная цена автомобиля — 1,4 млн рублей. Таким образом, в этом регионе среднему жителю придется копить на автомобиль около 1 года и 5 месяцев. Здесь средневзвешенная цена новой легковушки лишь немного превышает общероссийский уровень, а средняя зарплата самая высокая в регионе, что связано с наличием здесь предприятий нефтегазового сектора.

Чтобы накопить деньги на автомобиль, жителям Чукотки потребуется на один месяц больше: при средневзвешенной цене автомобиля чуть выше 1,5 млн рублей и средней зарплате в 83,8 тыс. рублей у них это займет полтора года. Менее двух лет понадобится для того, чтобы скопить на автомобиль гражданам, проживающим в Ненецком (20 месяцев; з/п 70,8 тыс. руб.) и Ханты-Мансийском (21 месяц; 62,6 тыс. рублей) автономных округах.

Среднему москвичу на покупку автомобиля придется копить 2,3 года (1,9 млн; 68,9 тыс. рублей), а жителю Питера — 2,8 года (1,6 млн; 47 тыс. рублей). При этом в Подмосковье на средний автомобиль придется копить уже 2,8 года (1,4 млн; 42 тыс. рублей), также как и в Ленинградской области (1,1 млн; 35,2 тыс. рублей).

В Челябинской и Калужской областях на автомобиль можно накопить в соответствии с общероссийским уровнем — за 38 месяцев, или 3,2 года.

В Ивановской области, Алтайском и Приморском краях процесс накопления может занять не менее пяти лет. Наибольший в стране срок накопления денег на автомобиль в Приморье — 68 месяцев. Если среднемесячная зарплата (35,2 тыс. руб.) здесь практически соответствует общероссийскому показателю, то средневзвешенная цена нового легкового автомобиля самая высокая в России (почти 2,4 млн руб.). В Приморском крае очень низка доля рынка новых автомобилей (4%), в структуре которого преобладают дорогие модели. Здесь самыми популярными новыми автомобилями являются Toyota RAV4, Toyota Land Cruiser, Toyota Land Cruiser Prado, Lexus NX и Lexus LX. В итоге это сказывается на средневзвешенной цене автомобиля и на сроке накопления.

В среднем же по России за 10 месяцев 2016 года средневзвешенная цена нового легкового автомобиля составила 1,37 млн рублей, а среднемесячная заработная плата — 35,7 тыс. рублей. Таким образом, на покупку среднеценного автомобиля среднему россиянину придется копить 38 месяцев, или немногим более трех лет.

Расчет этот, разумеется, весьма условный, но примерную картину состоятельности граждан по регионам он все же дает.

Впервые за последние два года рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей немного, но подрос — на 0,6%, до 132 346 штук.

Согласно данным «Автостата», за 11 месяцев вторичный рынок в России вырос на 6,7%, до 4,75 млн штук.

## ТАРИФ «ПЛАТОНА» В 2017 ГОДУ ПЛАНИРУЮТ УДВОИТЬ

Об этом сообщил министр транспорта РФ Максим Соколов. Он в очередной раз привел данные Минтранса, согласно которым грузовик весом более 12 тонн наносит дорогам ущерб, сопоставимый с проездом 20–30 тыс. легковых автомобилей.



По словам министра транспорта РФ, тариф по системе «Платон» в 2017 году будет увеличен в два раза, до 3,06 руб. с 1 км. Об этом он заявил на открытии железнодорожного туннеля в городе Лиски Воронежской области. За год система устоялась, отработала в нормальном режиме, и настала пора переходить на новый тариф. На строительство и модернизацию дорожной сети России тратятся бюджетные средства, это народные деньги, а зарабатывают на дорогах коммерческие структуры, между тем именно большегрузы разрушают дороги. Грузовик весом 12 тонн наносит ущерб, равный проезду 20–30 тыс. легковых автомобилей.

«Смысл системы „Платон“ в том, чтобы создать равные условия для использования дорог всеми видами транспорта», — отметил Соколов.

Напомним, изначально тариф для большегрузов был определен правительством в 2015 году в 3,73 руб. за 1 км, но чтобы снять социальную напряженность, его временно снизили до 1,53 рубля. Уже в марте его должны были увеличить до 3,06 руб. за 1 км, но потом это отложили на неопределенный срок.

Недавно глава Федерального дорожного агентства (Росавтодор) Роман Старовойт заявил, что распространение системы «Платон» на региональные дороги сейчас не рассматривается, хотя президент РФ дал поручение проработать этот вопрос, но пока ответа на него ни у Минтранса, ни у правительства нет.

С ноября прошлого года по декабрь нынешнего с помощью «Платона» с большегрузов удалось собрать порядка 17,5 млрд рублей. Сумма была бы вдвое большей, если бы ставка была такая, как задумывалось.

## САМЫЕ ОЖИДАЕМЫЕ АВТОМОБИЛИ 2017 ГОДА

РИА Новости выбрали самые ожидаемые новинки 2017 года.

### Hyundai Solaris

Корейская компания Hyundai Motor представила в конце 2016 года новое поколение модели Accent/Verna (в России она продается под именем Solaris) на автошоу в Китае. Одна из самых популярных моделей среди новых автомобилей на российском рынке собирается на заводе в Санкт-Петербурге. Предприятие в январе 2017 года начнет сборку нового поколения Solaris, но до первых покупателей автомобили доедут до конца первого квартала.

Среди основных изменений – прибавка в ширине, высоте и колесной базе, что позволит сделать автомобиль более просторным, особенно для задних пассажиров. Новинка по внешнему виду стала напоминать старшую модель Hyundai Elantra.

Модель, как и прежде, будет предлагаться с двигателем объемом 1,4 или 1,6 литра. Трансмиссия на выбор: "механика" или классический "автомат". Базовая цена модели сейчас составляет 624 000 рублей. Возможно, производитель постарается удержать начальную цену на прежнем уровне, но стоимость других версий может подрасти.

### Kia Rio

Автопроизводитель Kia Motors рассчитывает в 2017 году представить в России 5 или 6 новых и обновленных моделей. Но главной новинкой станет новое поколение модели Rio (в Корее она известна под именем K2). Она, как и Hyundai Solaris, для российского рынка будет выпускаться на предприятии в Петербурге. Новое поколение Rio доедет до фирменных автоцентров во втором полугодии.

Модель может составить конкуренцию Solaris в борьбе за титул самого популярного автомобиля в России. Цены и комплектации пока не раскрываются. Автомобиль текущего поколения предлагается минимум за 640 000 рублей.

### Универсал Lada Vesta

АвтоВАЗ планировал выпустить Lada Vesta в кузове универсал (Vesta SW) в 2016 году, через год после появления седана Vesta. Но после смены руководства предприятия в начале года планы перенесли на 2017 год. "Универсальная" Vesta будет предлагаться и с пластиковым обвесом. Эта модификация получит в названии приставку Cross.

Компания пока не раскрывает описание комплектаций и перечень двигателей, но можно предложить, что, как и седан Vesta, универсал будет предлагаться с двумя типами двигателей тольяттинской разработки: объемом 1,6 литра и мощностью 106 л.с. и 1,8 литра и 122 л.с. Коробка передач – механическая 5-ступенчатая или "робот". И если седан Vesta продается по цене от 529 000 до 735 000 рублей, то стоимость новинки может составить около 800 000 рублей. Старт производства запланирован на вторую половину года. Вероятно, первые покупатели Vesta SW получат свои автомобили до конца 2017 года.

### SsangYong Tivoli

Корейская марка в конце 2016 года объявила о возобновлении поставок автомобилей в Россию. Первые кроссоверы SsangYong Tivoli появятся в автоцентрах марки до конца 2016 года. Цена Tivoli начинается от 1 млн рублей. Автомобиль будет доступен в стандартной и удлиненной версиях с бензиновым двигателем мощностью 126 л.с. с 6-ступенчатой МКПП или "автоматом".



### Renault Koleos

Кроссовер Koleos несколько лет тому назад покинул российский рынок из-за низкого спроса. Но с появлением нового поколения компания Renault решила возобновить поставки в Россию. Автомобиль построен на платформе CMF альянса Renault-Nissan. На ней же создан кроссовер Nissan X-Trail. Французский кроссовер будет оснащен бензиновым двигателем мощностью 140 л.с. или 171 л.с.

Koleos можно будет купить в России в первом полугодии 2017 года, и, вероятно, он будет дороже соплатформенной модели. X-Trail сейчас предлагается по цене от 1,28 млн рублей.

### Mazda CX-5



Кроссовер Mazda CX-5 со сменой поколений не претерпел серьезных технических изменений. Основные перемены — в дизайне передней и задней части, а также в салоне. Автомобиль, как и раньше, будет предлагаться с бензиновыми 2-литровым и 2,5-литровыми агрегатами 150 л.с. и 192 л.с. соответственно. Сейчас кроссовер можно приобрести по цене от 1,349 млн рублей. Новое поколение CX-5 поступит в продажу в Японии в феврале 2017 года. До российского рынка новинка может добраться во второй половине года.

### Toyota C-HR

Компактный кроссовер C-HR может появиться на российском рынке в следующем году. Компания уже сертифицировала автомобиль для нашего рынка. Однако решение о сроках его появления в России пока не принято. Сборка модели организована на заводах в Турции и Японии, где уже начались продажи этого кроссовера. Автомобиль выпускается с турбомотором объемом 1,2 литра (116 л.с.) и атмосферным двигателем объемом 2 литра (150 л.с.), доступна также гибридная версия C-HR.

#### Volkswagen Tiguan



Группа Volkswagen в конце 2016 года приступила к производству нового поколения кроссовера Tiguan на своем заводе в Калуге. Продажи новинки начнутся в январе по цене от 1,459 млн рублей до более 2 млн рублей без учета опций. Дилеры уже начали принимать заказы на автомобили в трех комплектациях. Выбор среди силовых агрегатов – бензиновые с турбонаддувом (125, 150, 180, 200 или 220 л.с.), а также дизельный, выдающий 150 л.с.

#### Honda CR-V

Японская Honda Motor, которая почти свернула поставки автомобилей в Россию, планирует поддержать интерес к своей продукции с помощью нового поколения кроссовера CR-V. Автомобиль может приехать в салоны российских дилеров во втором полугодии. Автомобиль текущего поколения продается сейчас по цене от 1,53 млн рублей.

#### Skoda Kodiaq

Самый большой кроссовер от Skoda появится на российском рынке в мае 2017 года. Kodiaq собирается для европейских рынков с октября 2016 года на предприятии в Чехии. Но для нас будет организована сборка модели в России. Автомобиль построен на платформе MQB. Автомобиль может получить бензиновые двигатели объемом 1,4 литра (125 л.с. или 150 л.с.) и 1,8 литра (180 л.с.).

Вероятность появления в России кроссовера с дизельным мотором очень низкая. Подробности о российских ценах и комплектациях пока не раскрываются. Например, в Чехии модель предлагается по цене от 677 800 крон (около 1,6 млн рублей).

#### Audi Q5



Второе поколение кроссовера Audi Q5 появится в России весной 2017 года, говорил ранее РИА Новости глава российского офиса Audi Любомир Найман. Модель построена на платформе MLB — на ней же спроектированы автомобили Audi A4 и Q7. Кроссовер Q5 будет предлагаться в Европе с четырьмя дизельными и одним бензиновым агрегатом. Для России выбор моторов будет меньше. Второе поколение Q5 оснащено новой системой полного привода Quattro ultra, но будут и модификации с передним приводом. В Германии модель можно заказать по цене от 40 000 евро

(около 2,55 млн рублей).

#### Land Rover Discovery

Пятое поколение внедорожника Land Rover Discovery доберется до российского рынка к лету 2017 года. Новый Disco построен на одной платформе с более дорогой моделью Range Rover.

Автомобиль прибавил в длину, увеличилась и колесная база по сравнению с прошлым поколением Discovery.

Цена в России будет начинаться от 4 млн рублей, а самая дорогая версия обойдется в 6,3 млн рублей. Автомобиль будет доступен в пяти комплектациях с бензиновым двигателем V6 мощностью 340 л.с. или дизельным мотором с 249 л.с.



## МИРОВЫЕ НОВОСТИ

### 5 ГРУЗОВИКОВ И АВТОБУСОВ БУДУЩЕГО, КОТОРЫЕ ПОЯВЯТСЯ НА ДОРОГАХ УЖЕ СОВСЕМ СКОРО

Машиностроение на сегодняшний день одна из самых динамично развивающихся отраслей, особенно когда речь заходит о строительстве всевозможных автомобилей. За последние несколько лет на рынке был совершен далеко не один рывок в этом отношении. В этом обзоре "пятерка" наиболее перспективных и самых невероятных разработок в области грузовых и транспортных средств передвижения.

#### 1. Mercedes-Benz Future bus

Новейший концептуальный автобус от широко известного производителя. Разработан концепт был на базе Citaro. Впрочем, отличается концепт от базы, как день отличается от ночи. В действительности образец достаточно сомнительный, хотя и заслуживающий внимания, в первую очередь по причине того, что не может похвастаться большой вместительностью.

Компенсируется этот недостаток повышенным уровнем комфорта. Здесь у нас и информационные панели, и доступ в интернет, и места для зарядки гаджетов. Как и в случае с другими подобными прототипами, новинка также хвастается своей собственной системой автопилота, приспособленной для работы в городских условиях.



#### 2. Iveco Z Truck



Не так давно в США компанией Iveco был презентован вот этот футуристический концептуальный магистральный тягач. Не исключено, что за тягачами именно в таком исполнении лежит будущее. Новинка буквально напичкана современными технологиями. В первую очередь грузовик привлекает своим внешним видом. Внимания заслуживает и супер современный салон с рулем в виде штурвала и экранами, вместо привычной панели. В салоне также нет ни одной кнопки или рычага, присутствует и современное панорамное зеркало заднего вида.

Работать это чудо техники должно будет на сниженном газе или биотопливе. Запас хода составляет 2 200 км! Тем не менее, ключевой особенностью концепта является высокий уровень автоматизации всех систем, вплоть до настоящего автопилота.

### 3. Freightliner Inspiration Truck

Данный грузовик можно считать самым «правдоподобным» и жизнеспособным концептом на сегодняшний день. От большинства современных тягачей он в первую очередь отличается стильным футуристическим дизайном. Однако кого этим удивишь? Как и в случае с уже упомянутыми выше претендентами, Freightliner Inspiration Truck предлагает в первую очередь оценить его собственную систему автопилота.

В отличие от предыдущих участников нашего списка, «автопилот» Freightliner Inspiration Truck вовсе не заменяет водителя и не должен будет этого делать, однако автоматизированные системы грузовика должны существенно облегчить работу дальнбойщика. Тем, кто хотя бы примерно представляет, через что приходится проходить таким водителям в своих рейсах, будет интересно взглянуть и на супер комфортное место для сна.



### 4. Transit Elevated Bus

Пожалуй, самый необычный претендент! Данный вид транспорта называют «портальным автобусом». Как можно догадаться, главной особенностью ТЕВ является возможности движения над дорогой.

Это очень специфический вид общественного транспорта не вливающийся в общий поток автомобильного трафика, никак с ним не связанный и не влияющий на него. Благодаря особенностям конструкции автомобили могут проезжать прямо под ТЕВ.



### 5. M-Benz Future Truck 2025

В заключение хотелось бы представить еще один концептуальный тягач. Грузовик, как и любой



другой опытный образец, получил стильный дизайн. Так же, как и многие другие, он хвастается своим автопилотом и высокой автоматизацией всех остальных систем, что должны будут облегчить жизнь водителя в дальней (и не только) поездке. Однако, присмотреться к детищу M-Benz стоит не из-за всего этого. Машина заслуживает внимания в первую очередь за новейшие системы безопасности, в том числе и в области автопилота. Любопытной деталью, например, является интегрированные в корпус LED светильники, цвет которых позволяет всем окружающим знать, кем управляется машина в данный момент – человеком или компьютером.

## ПОПРОБУЙ ВЫГОВОРИ: ПОЛЬСКИЙ БРЕНД SZCZĘŚNIAK ДЕЛАЕТ УСПЕХИ В ЭКСПОРТЕ



Бренд Szczeniak из Польши наверняка бы занял одно из призовых мест в конкурсе на непроемкое название автомобильных компаний. Однако это не мешает полякам успешно поставлять автомобили на экспорт.

Об этом сообщает [Portmex.ru](http://Portmex.ru).

Компания была основана в 1992 году в городке Бельско-Бяла — и названа основателем Збигневом Щесняком в соответствии с собственной фамилией. Но то, что для польского языка является нормой, далеко не всегда сходу читается представителями других наций. Экспорт, тем не менее, успешен — около 20% продукции отправляется в другие страны.

У Szczeniak — три основных линейки. Военная, пожарная и различных бытовых служб, причём как на покупных шасси, так и на собственным. Чужие шасси — Iveco, Renault, Mercedes-Benz, Peugeot — используется в первую очередь для пожарных

автомобилей, а также для машин дорожной службы. Есть и в линейке и более оригинальные вещи, например, автомобиль криминалистической лаборатории. Автомобиль дорожной службы на шасси Iveco:

Но самым успешным был армейский контракт, заключённый впервые в 2009 году. Пожарные и дорожные машины не отошли на второй план и остаются важными направлениями работы. Зато в рамках армейского контракта Szczeniak превратился в компанию полного цикла, производящую не только "надстройки", но и полноценные автомобили. На снимке — колёсная платформа (читай: армейский грузовик) Szczeniak KPWM-1, производящаяся с 2014 года.

Более того, в 2014-м появилась и первая собственная легковая модель Szczeniak LPT-01 с двигателем Iveco, прямой конкурент "Хаммера" и ему подобных.

Остальные армейские машины компания строит на чужих шасси — Tatra, Scania, Iveco, Land Rover. Но в 2014-м мы всё-таки зафиксировали рождение нового автомобильного бренда полного цикла. Мало ли, может, и на "гражданку" перейдут.



## МИРОВОЙ АВТОРЫНОК В НОЯБРЕ ВЫРОС НА 9%



Мировой авторынок в ноябре вырос на 8,7% до 8 млн 301 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей, а очищенный от сезонности годовой уровень продаж, рассчитанный из результатов прошлого месяца, составил 98 млн 458 тыс. машин. По итогам одиннадцати месяцев 2016 года реализация автомобилей в мире увеличилась на 4,8% до 84 млн 534 тыс. единиц, гласят данные, полученные агентством «АВТОСТАТ» в консалтинговой компании LMC Automotive.

Мировое лидерство по продажам автомобилей сохраняет Китай, где в ноябре было реализовано 2 млн. 915 тыс. машин (+15,6%). Вторым по величине мировым авторынком остается Америка с показателем 1 млн 377 тыс. машин (+4,6%). Продажи автомобилей в странах Западной Европы увеличились на 5,4% до 1 млн 241 тыс. машин. Автомобильные рынки стран Восточной Европы также показывают рост – в прошлом месяце на 16,2% до 388,4 тыс. автомобилей. При этом российский авторынок в прошлом месяце показал небольшой рост впервые с декабря 2014 года. В Южной Америке местные дилеры продали 229,6 тыс. машин, что на 3,4% меньше, чем в

ноябре прошлого года. Среди крупнейших мировых авторынков стоит также упомянуть Японию (413,4 тыс. шт., +7,3%), Корею (161,9 тыс. шт., -0,4%) и Канаду (160,6 тыс. шт., +10,4%).

*При подготовке вестника использованы материалы из сайтов: [www.mei.net.cn](http://www.mei.net.cn), [www.zakon.kz](http://www.zakon.kz), [www.zr.ru](http://www.zr.ru), [www.automag.kz](http://www.automag.kz), [www.bnews.kz](http://www.bnews.kz), [www.kolesa.kz](http://www.kolesa.kz), [www.autostat.ru](http://www.autostat.ru), [www.autonews.autoua.net](http://www.autonews.autoua.net), [www.kstnews.kz](http://www.kstnews.kz), [www.auto.mail.ru](http://www.auto.mail.ru), [www.motorpage.ru](http://www.motorpage.ru), [www.motor.kz](http://www.motor.kz), [www.auto.kz](http://www.auto.kz), [www.aebus.ru](http://www.aebus.ru), [www.forbes.kz](http://www.forbes.kz), [www.ratel.kz](http://www.ratel.kz), [www.ls.kz](http://www.ls.kz), [www.kapital.kz](http://www.kapital.kz), [www.hronika.info](http://www.hronika.info), [www.kursiv.kz](http://www.kursiv.kz), [www.alau.kz](http://www.alau.kz), [www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru), [www.informburo.kz](http://www.informburo.kz), [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru), [www.pavlodarnews.kz](http://www.pavlodarnews.kz), [www.abctv.kz](http://www.abctv.kz), [www.caravan.kz](http://www.caravan.kz), [www.radiotochka.kz](http://www.radiotochka.kz), [www.1gai.ru](http://www.1gai.ru), [www.pitstop.kz](http://www.pitstop.kz)*