

ОЮЛ Ассоциация Казахстанского Автобизнеса

ВЕСТНИК АКАБ

**актуальные автомобильные новости
в Казахстане, России и мире**

ИЮЛЬ 2021



+7 (747) 319 16 19 – Алматы +7 (7172) 99 99 37 – Астана
Адрес: г. Алматы, проспект Достык 188, E-mail: stat@akab.kz



СОБЫТИЯ НА АВТОМОБИЛЬНОМ РЫНКЕ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Новости

Казахстана.....5

РЫНОК РК: ИТОГИ I — ПОЛУГОДИЯ 2021 ГОДА

- За шесть месяцев казахстанцы приобрели 56 418 новых автомобилей
- Рынок в январе-июне 2021 года вырос на 55,8%

По данным Ассоциации Казахстанского АвтоБизнеса (АКАБ), продажи новых автомобилей в июне 2021 года увеличились на 21,18%, по сравнению с июнем прошлого года. Казахстанские дилеры продали 11 099 легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, а также 926 единиц грузовиков и автобусов.

АВТОПРОМ РК: ИТОГИ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА

- По итогам шести месяцев 2021 года произведено 39 795 единиц техники
- За первое полугодие произведено техники на 311,1 млрд тенге
- На экспорт отправлено 4 387 автомобилей на сумму свыше 28,2 млрд тенге. Несмотря на пандемию и ограничительные меры, по официальным данным, в первом полугодии экономика страны выросла на 2,2 %. Основными драйверами роста остаются строительство и обрабатывающая промышленность. По данным Бюро национальной статистики

АВТОВАЗ, RENAULT РОССИЯ И КАМАЗ ПРОДОЛЖАТ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ ДВУХ СТРАН

Заместитель Премьер-министра РК Роман Скляр в ходе рабочей поездки в Костанайскую область проинспектировал реализацию инвестиционных проектов в рамках казахстанско-российской промышленной кооперации при участии представителя Министерства промышленности и торговли РФ Дениса Пак.

«АСТАНА МОТОРС» ПОДТВЕРЖДАЕТ ПРИЗНАНИЕ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Казахстанский завод по производству коммерческой техники Hyundai Trans Almaty, входящий в состав «Астана Моторс», заключил экспортную сделку с компанией «Трансконсалт Сервис», дистрибьютером коммерческой техники в Республике Беларусь. В Беларусь уже направлены 12 единиц Hyundai EX8. До конца года предприятие передаст компании «Трансконсалт Сервис» еще 26 грузовых автомобилей. Hyundai Trans Almaty также экспортирует автомобили в Россию, Кыргызстан, Таджикистан и планирует расширять географию экспорта.

АВТОКРЕДИТ В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ: В КАЗАХСТАНЕ ВПЕРВЫЕ ЗАПУСТИЛИ ОНЛАЙН-ПРОДАЖУ МАШИН

Евразийский банк и AllurAuto запустили цифровой сервис продаж авто в кредит. В столице был презентован онлайн-продукт, позволяющий клиентам приобретать авто в дистанционном формате. Цифровую покупку автомобиля запустила группа компаний Allur совместно с Евразийским банком. Процедура впервые практикуется на казахстанском рынке.

В КАЗАХСТАН ПРОДОЛЖАЮТ ВВОЗИТЬ МАШИНЫ ИЗ АРМЕНИИ. НАЛОГОВИКИ НАПОМНИЛИ О ПРАВИЛАХ ВВОЗА ТАКИХ АВТО

Такие транспортные средства могут ввозиться в Казахстан только после оплаты разницы сумм таможенных пошлин и налогов, напоминают налоговики.

Примечание: Заголовок и текст новости изменены. На сайте ДГД Алматы произошла ошибка. Информация о том, что "владельцам транспорта из Армении и Кыргызстана до 30 августа необходимо пройти таможенное декларирование" не актуальна на 2021 год.

КАЗАХСТАНЦЫ СМОГУТ ОФОРМЛЯТЬ АВТОМОБИЛЬНЫЕ СТРАХОВКИ В СПЕЦЦОНАХ

Такая возможность уже появилась у жителей Нур-Султана, Алматы и Шымкента с июня нынешнего года.

Казахстанцы смогут застраховать свой автомобиль в спецЦОНах, сообщает пресс-служба корпорации "Правительство для граждан".

Клиентам больше не придется при перерегистрации автомобиля оформлять полис страхования через посредников, его можно будет приобрести сразу в автоЦОНе. Пилотный проект по оказанию этой услуги уже стартовал в Нур-Султане, Алматы и Шымкенте с июня этого года.

ПЕРЕСМОТРЕТЬ УТИЛЬСБОР НА ГРУЗОВИКИ ПОРУЧИЛ ПРЕЗИДЕНТ РК

По его словам, дополнительная финансовая нагрузка мешает развитию отечественных грузоперевозок.

«Отечественные предприятия теряют позиции на рынке. Мы проигрываем борьбу со своими соседями. С 2017 года доля отечественных перевозчиков на рынке международных автомобильных перевозок сократилась более чем в полтора раза», — заявил Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства.

ИМЕТЬ ЭЛЕКТРОЗАРЯДНЫЕ СТАНЦИИ ОБЯЖУТ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПРИДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЕАЭС

Дополнительные меры стимулирования производства и использования электротранспорта прорабатывает Евразийская экономическая комиссия.

Пакет мер подготовлен промышленным блоком комиссии совместно с Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси.

RENAULT В КАЗАХСТАНЕ ПРЕДСТАВИТ 5 НОВЫХ МОДЕЛЕЙ

В июле компания Renault объявила о запуске локального производства двух моделей бренда на автозаводе "Сарыаркаавтопром" в Костанаве. Первые выпущенные кроссоверы Renault казахстанского выпуска уже ждут своих клиентов в шоурумах. В середине июля генеральный директор Renault в России и странах СНГ Ян Птачек и директор по эффективности экспорта Renault СНГ Инна Моисеева побывали на заводе, а после прибыли в город Нур-Султан осмотреть новый дилерский центр. Там же Ян Птачек дал нам небольшое интервью.

2.Новости

России.....21

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ВЫРОСЛИ НА 36,9% В 1 ПОЛУГОДИИ 2021 ГОДА И НА 28,7% – В ИЮНЕ 2021 Г.

В 1 полугодии 2021 года продажи новых автомобилей и легких коммерческих автомобилей в России выросли на 36,9% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, или на 234 790 автомобилей, всего продажи составили 870 749 автомобилей, по данным Комитета автопроизводителей АЕБ. Среди них: ком.авт. – 50 936 шт., или 5,8% внедорожники – 399 822 шт., или 45,9% пикапы – 4 223 шт., или 0,5% электромобили – 552 шт. Июнь 2021 г. ознаменовался ростом уровня продаж на 28,7%, или на 35 186 шт., по сравнению с июнем прошлого года, продажи составили 157 808 автомобилей.

СПРОС НА НОВУЮ ПРИЦЕПНУЮ ТЕХНИКУ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

По данным Russian Automotive Market Research, продажи новых прицепов и полуприцепов¹ в январе-мае 2021 г. составили 15,26 тыс. ед., что на 40,3% больше результата АППГ. При этом рынок новой прицепной техники показал рост на 34,3% и относительно января-мая 2019 г.

В мае 2021 г. продажи новых прицепов выросли на 67,7% по отношению к маю 2020 г. и составили 3,15 тыс. ед. При этом рынок новой прицепной техники показал рост на 47,9% относительно мая 2019 г.

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ ГРУЗОВИКОВ ПРЕВЫСИЛИ 250 МЛРД РУБЛЕЙ

По итогам пяти месяцев 2021 года емкость рынка новых грузовых автомобилей составила 253,5 млрд руб., что на 52,8% больше, чем в аналогичном периоде 2020 г.

Положительная динамика финансовой емкости связана с увеличением продаж новой грузовой техники на 38,8% и ростом средневзвешенной цены на 10,1%.

РЫНОК ПОДДЕРЖАННЫХ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Среди российских регионов лидером по емкости рынка грузовых автомобилей с пробегом стала Московская область. В регионе по итогам января-мая 2021 года было продано поддержанных грузовых автомобилей на 17,7 млрд руб. Также в лидирующую тройку вошли Москва и Краснодарский край, где на покупку грузовой техники с пробегом было потрачено по 11,3 млрд руб. в каждом регионе.

НА ПОКУПКУ НОВОЙ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ПОТРАЧЕНО 45 МЛРД РУБЛЕЙ

В январе-мае 2021 года емкость рынка новых прицепов и полуприцепов составила 45 млрд руб., что на 59,4% больше, чем в январе-мае 2020 г.

Значительная положительная динамика финансовой емкости связана с ростом продаж новых прицепов на 40,3% и увеличением средневзвешенной цены на 13,6%.

Льготное автокредитование распространят на электромобили

Минпромторг готов возобновить программу стимулирования спроса на автомобили через льготные кредиты и с 2022 года планирует распространить этот механизм поддержки отрасли на экологичные виды транспорта.

Выпуск легковых автомобилей в июне вырос на 17%

По данным Росстата, за шесть месяцев 2021 года с российских конвейеров сошло 736 тыс. легковых автомобилей, что на 44,3% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Между тем в июне было выпущено 122 тыс. машин – это на 16,9% больше, чем годом ранее.

Ужесточены требования к автопрому ЕАЭС для доступа к госзакупкам

Автомобильной промышленности стран Евразийского союза для доступа к госзакупкам придется соответствовать российским требованиям по локализации. Совет ЕЭК договорился применять правила, аналогичные российскому 719-му постановлению, хотя Казахстан и Белоруссия настаивали на более мягком подходе.

За 3 года в Москве построят 600 зарядных станций для электротранспорта

Девять новых зарядных станций для электромобилей и гибридов установили в столице в рамках проекта «Энергия Москвы». Об этом 15 июля сообщил Telegram-канал столичного департамента транспорта. Одновременно такие станции могут заряжать 18 машин. Напомним, в Москве в рамках масштабного проекта «Энергия Москвы» предусмотрено развитие сразу нескольких направлений, связанных с электрификацией транспорта.

Минпромторг разработал проект о балльной оценке экспорта для автопрома

Минпромторг разработал проект постановления правительства, в соответствии с которым предусматривается возможность начисления заключившим СПИК автопроизводителям баллов за экспорт локально произведенных в России автокомпонентов. Планируется, что постановление начнет действовать с 1 августа текущего года.

В России изменились правила ввоза поддержанных автомобилей

В России с 1 июля вступают в силу изменения в ГОСТ, согласно которым в отношении импортируемых на территорию Евразийского экономического союза поддержанных автомобилей вводятся процедуры инструментальной оценки соответствия для получения свидетельства о безопасности их конструкции – СБКТС (оценка безопасности впервые ввозимых автомобилей, не являющаяся техническим осмотром находящихся в эксплуатации транспортных средств).

ИТОГИ ФОРУМА «USED CARS FORUM – 2021. АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ: РЫНОК, ПРОГРАММЫ, ИНСТРУМЕНТЫ»

21 июля в Москве прошел форум автобизнеса «Used Cars Forum - 2021. Автомобили с пробегом: рынок, программы, инструменты», организованный аналитическим агентством «АВТОСТАТ». Его участниками стали: дилеры и дистрибьюторы, представители банков, страховых и лизинговых компаний, специалисты IT и консалтинга.

3. Мировые

новости.....34

МИРОВОЙ АВТОРЫНОК В ИЮНЕ СБАВИЛ ТЕМПЫ РОСТА

Мировой авторынок в июне увеличился на 5,6% до 7 млн 007 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей. По итогам шести месяцев 2021 года реализация автомобилей в мире составила 42 млн 012 тыс. единиц (+27,9%)

Италия, Испания, Япония, Франция, Европа, Украина, Литва.

ЕВРОСОЮЗ ГОТОВИТ ОТКАЗ ОТ БЕНЗИНОВЫХ И ДИЗЕЛЬНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ УЖЕ К 2035 ГОДУ

Страны Евросоюза планируют полностью отказаться от бензиновых автомобилей в пользу электрокаров. Как пишет Lenta.ru, ссылаясь на информацию агентства Bloomberg, переход на машины с нулевыми выбросами поможет бороться

с глобальным потеплением в мире. Предположительный график перехода на "электрику" привязан к сокращению вредных выбросов в атмосферу, причиняемых транспортом.

STELLANTIS ИНВЕСТИРУЕТ БОЛЕЕ 30 МЛРД ЕВРО В УСКОРЕНИЕ ЭЛЕКТРИФИКАЦИИ АВТОМОБИЛЕЙ
8 июля в рамках конференции Stellantis EV Day 2021 компания Stellantis N.V. представила свою стратегию по переходу на использование электрических силовых установок. Как сообщает пресс-служба компании, уже к 2026 году Группа планирует достичь показателя общих затрат на владение электромобилем, эквивалентных затратам на владение автомобилем с ДВС.

SIEMENS И CONTINENTAL ЗАЙМУТСЯ РАЗРАБОТКОЙ И ВЫПУСКОМ ПАНТОГРАФОВ ДЛЯ ГРУЗОВИКОВ

Компании Siemens Mobility и Continental объединили усилия в создании токоприемников для магистральных тягачей. Пантографы — токоприёмники с подъёмным механизмом, которые обычно устанавливают на электровозы, электропоезда и трамваи. При чем тут вообще грузовики?

УКРАИНА И ИТАЛИЯ ПОДПИСАЛИ НОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ О ВЗАИМНОМ ПРИЗНАНИИ ВОДИТЕЛЬСКИХ УДОСТОВЕРЕНИЙ

Проживающие в Италии граждане Украины снова смогут обменивать свои украинские «права» на итальянские без экзаменов.

20 июля в Риме подписано новое соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Итальянской Республики о взаимном признании и обмене национальных водительских удостоверений.

ПРАВИТЕЛЬСТВО КАНАДЫ ОБЪЯВИЛО, ЧТО С 2035 ГОДА ВСЕ НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ И ПИКАПЫ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ НУЛЕВЫЕ ВЫБРОСЫ

Ранее такое ограничение планировалось ввести только с 2040 года.

Для достижения Канадой новой цели, правительство будет сочетать инвестиции и нормативные акты, которые помогут канадцам и отрасли перейти к достижению к 2035 году продаж автомобилей со 100-процентным нулевым уровнем выбросов.

КАЗАХСТАН

Рынок РК: Итоги I — полугодия 2021 года

- За шесть месяцев казахстанцы приобрели 56 418 новых автомобилей
- Рынок в январе-июне 2021 года вырос на 55,8%

По данным Ассоциации Казахстанского АвтоБизнеса (АКАБ), продажи новых автомобилей в июне 2021 года увеличились на 21,18%, по сравнению с июнем прошлого года. Казахские дилеры продали 11 099 легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, а также 926 единиц грузовиков и автобусов.

Дефицит автомобилей и высокий спрос сохраняются во всем мире, тем не менее, по итогам первого полугодия 2021 года, казахстанский рынок вырос на 55,8% до 56 418 проданных автомобилей (36 208 ед. за январь-июнь прошлого года).



Десятку брендов в первом полугодии возглавляет Chevrolet – 14 754 ед., на второй строчке с результатом 12 238 автомобилей – Hyundai, третья позиция за Toyota – 6 979 автомобилей. Дилеры Kia в июне обошли Toyota, показав лучший результат за последние 5 лет – 1 468 проданных автомобилей, всего за шесть месяцев проданных авто 4 097 ед. Пятерку самых продаваемых брендов замыкает российская Lada – 3 603 ед. Volkswagen на шестой позиции (2 092 ед.), Nissan на седьмом месте (1 663 ед.), Renault (1 594 ед.) пока на восьмой строчке, в июле на костанайском заводе «СарыаркаАвтоПром» стартовало производство двух кроссоверов Kaptur и Arkana. Замыкает десятку JAC (1 034 ед.) и Lexus (944 ед.).



ТОП-10 самых популярных моделей в первом полугодии 2021 года: Chevrolet Nexia – (6 926 ед.), Chevrolet Cobalt – (6 346 ед.) и Hyundai Accent – (5 276 ед.). Далее по списку: Toyota Camry (2 728 ед.), Kia Rio (2 655 ед.), Hyundai Creta (2 317 ед.), Toyota RAV4 (1 825 ед.), Volkswagen Polo (1 463 ед.), Lada Vesta (1 288 ед.), Hyundai Tucson (1 284 ед.).

	ИЮНЬ			ЯНВАРЬ-ИЮНЬ		
	2020	2021	%	2020	2021	%
Chevrolet	289	3040	951,9%	601	14754	2354,9%
Hyundai	2001	1948	-2,6%	6758	12238	81,1%
KIA	650	1468	125,8%	3080	4097	33,0%
Toyota	1035	1389	34,2%	4732	6979	47,5%
Lada	2545	1030	-59,5%	7957	3603	-54,7%
Volkswagen	205	464	126,3%	823	2092	154,2%
*GAZ	281	395	40,6%	1179	1680	42,5%
Renault	229	321	40,2%	1233	1594	29,3%
Nissan	237	301	27,0%	936	1663	77,7%
Subaru	57	230	303,5%	275	434	57,8%
Jac	153	219	43,1%	385	1034	168,6%
Haval		154	New	0	356	New
Lexus	141	151	7,1%	611	944	54,5%
**UAZ	256	150	-41,4%	851	615	-27,7%
*KAMAZ	62	142	129,0%	442	612	38,5%
BMW	60	119	98,3%	315	547	73,7%
Mitsubishi	60	103	71,7%	264	534	102,3%
*Hyundai Trucks	35	62	77,1%	166	261	57,2%
Mercedes-Benz	22	39	77,3%	86	206	139,5%
Mazda	37	31	-16,2%	161	193	19,9%

коммерческая техника

** включая коммерческую технику

Автопром РК: Итоги шести месяцев 2021 года

- По итогам шести месяцев 2021 года произведено 39 795 единиц техники
- За первое полугодие произведено техники на 311,1 млрд тенге
- На экспорт отправлено 4 387 автомобилей на сумму свыше 28,2 млрд тенге. Несмотря на пандемию и ограничительные меры, по официальным данным, в первом полугодии экономика страны выросла на 2,2 %. Основными драйверами роста остаются строительство и обрабатывающая промышленность. По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан рост производства автомобилей, прицепов и полуприцепов зафиксирован на уровне 20,4%. Доля отрасли в машиностроении – 31,6%.

Более того готовятся к запуску новые проекты в отрасли автомобилестроения, производства компонентов: в июле подписано 8 ключевых документов по реализации новых инвестиционных проектов на территории Казахстана. В Костанае началась промышленная сборка автомобилей Lada и Renault, причем кузова Lada Granta будут варить и красить на месте. Будущий завод KamLitKZ по производству чугуна для грузовой техники КАМАЗ, расширит ассортимент за счет изготовления главных передач ведущих мостов, компоненты будут поставляться на конвейер камского автомобильного завода в России. Инвестиции в новый проект составят порядка 82 млрд тенге. По данным Ассоциации Казахстанского АвтоБизнеса (АКАБ), за шесть месяцев 2021 года на территории Казахстана было произведено 39 795 ед. техники, общей стоимостью свыше 311,1 млрд тенге. Из них легковых автомобилей 34 556 единиц (+24%), 4 253 ед. грузового транспорта (+42,9%), 537 автобусов (-23,1%), 340 прицепов и полуприцепов и 109 единиц прочей специализированной техники. Объемы выпуска превзошли результаты января-июня 2020 года на 20,4%.

За полгода костанайским заводом «СарыаркаАвтоПром» было произведено 23 962 единицы легковых, грузовых автомобилей и автобусов на сумму 148,2 млрд тенге, прирост к прошлому году составил 41,6%. Алматинский Hyundai Trans Kazakhstan выпустил 12 319 легковых автомобилей общей стоимостью 116,8 млрд тенге. Семипалатинский СемаАЗ отгрузил 2 113 ед. коммерческой техники (+91,2%) на

сумму 18,4 млрд тенге. В Кокшетау КАМАЗ-Инжиниринг выпустил 704 грузовика (+64,1%) на сумму 16,3 млрд тенге. Завод Hyundai Trans Auto произвел 433 ед. грузовиков и автобусов. На счету Daewoo Bus Kazakhstan – 96 автобусов.

В пятерке самых популярных брендов (включая экспорт), продукция которых освоена на предприятиях в Казахстане: Chevrolet (15 571 ед.), Hyundai (12 377 ед.), Kia (4 391 ед.), JAC (2 668 ед.) и GAZ (2 062 ед.). Экспорт за первое полугодие 2021 года вырос на 77%, до 4 387 автомобилей на общую сумму свыше 28,2 млрд тенге. Пик поставок готовых автомобилей за рубеж пришелся на июнь — 1 529 автомобилей Hyundai, JAC и Chevrolet уехали в Россию, Узбекистан, Беларусь и Кыргызстан.

АвтоВАЗ, Renault Россия и КАМАЗ продолжают развитие промышленной кооперации двух стран



Заместитель Премьер-министра РК Роман Скляр в ходе рабочей поездки в Костанайскую область проинспектировал реализацию инвестиционных проектов в рамках казахстанско-российской промышленной кооперации при участии представителя Министерства промышленности и торговли РФ Дениса Пак. Во время визита были продемонстрированы индустриальные возможности региона, где сегодня успешно функционируют и готовятся к запуску новые передовые проекты в отрасли автомобилестроения, производства сельскохозяйственной техники и компонентной базы, обеспечивающие тысячи рабочих мест для области, - отмечается на сайте главы правительства.

Так, сегодня на заводе "СарыаркаАвтоПром" состоялся старт совместного производства автомобилей Lada с участием президента АвтоВАЗа Николая Мор. На промышленной площадке завода будет осуществляться выпуск всего модельного ряда автомобилей Lada: Niva Travel, Niva 4x4, Vesta, X-RAY, Largus и Granta.

Производство автомобилей Lada Granta включает в себя мелкоузловой метод (CKD) с применением операций по окраске авто. В том числе, в настоящее время на предприятии продолжаются работы по освоению высокотехнологичных производственных операций по сварке кузовов данной модели для дальнейшего увеличения локализации LADA на отечественном заводе. Для производства организованы новые рабочие места для лиц, которые прошли необходимое обучение.

Правительственная делегация при участии генерального директора "Рено Россия" Яна Птачека также проинспектировала работу производственной линии Renault на заводе "СарыаркаАвтоПром", где с недавнего времени



налажен выпуск моделей Arkana и Kaptur.

Заместитель Премьер-министра РК вместе с генеральным директором ПАО "КАМАЗ" Сергеем Когоиным проинспектировали ход строительства завода KamLitKZ по производству чугунного литья компонентов для грузовой техники нового модельного ряда КамАЗов поколения K5.

В присутствии заместителя Премьер-министра РК состоялось подписание нового инвестиционного контракта по проекту строительства завода КАМАЗ по производству главных передач ведущих мостов, а также соглашения о промышленной сборке данных компонентов между Министерством иностранных дел, Министерством индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан и KamLitKZ.



Заключение данных соглашений стало еще одним шагом в рамках реализации крупных инвестиционных проектов компании "КАМАЗ" по созданию современных высокотехнологичных производств автомобильных компонентов на территории Казахстана. Продукция казахстанского производства будет поставаться на конвейер главного завода "КАМАЗ" в Набережные Челны (Татарстан, РФ).

Инвестиции в новый проект составят порядка 82 млрд тенге. На заводе и в смежных отраслях промышленности Казахстана будет создано более 600 новых рабочих мест. Проект реализуется при участии АО "Фонд Развития Промышленности"

Всего по итогам встреч в присутствии заместителя Премьер-министра РК, представителя Минпромторга РФ, генерального директора ПАО "КАМАЗ" и президента АО "АвтоВАЗ" подписано 8 ключевых документов по реализации новых инвестиционных проектов на территории Казахстана.



«Астана Моторс» подтверждает признание на внешних рынках



Казахстанский завод по производству коммерческой техники Hyundai Trans Almaty, входящий в состав «Астана Моторс», заключил экспортную сделку с компанией «Трансконсалт Сервис», дистрибьютером коммерческой техники в Республике Беларусь. В Беларусь уже направлены 12 единиц Hyundai EX8. До конца года предприятие передаст компании «Трансконсалт Сервис» еще 26 грузовых автомобилей. Hyundai Trans Almaty также экспортирует автомобили в Россию, Кыргызстан, Таджикистан и планирует расширить географию экспорта. «Более 10 лет завод Hyundai Trans Almaty выпускает продукцию, проверенную временем. Модельный ряд представлен грузовыми автомобилями от 1,5 до 15 тонн,

пассажирской, коммунальной, специализированной коммерческой техникой. В том числе мы выпускаем автомобили скорой медицинской помощи Hyundai H350 Ambulance, укомплектованные передовым европейским оборудованием. Основные преимущества нашей продукции – приемлемая цена и высокое качество», – отметил Адильбек Гаев, директор Hyundai Trans Almaty. Международный выставочный центр EXPO, город Нур-Султан «Трансконсалт Сервис», официальный представитель ряда мировых брендов грузовой техники в Республике Беларусь, сотрудничает с Hyundai Trans Almaty не первый год. По словам директора «Трансконсалт Сервис» Сергея Жуковича, за время сотрудничества автомобили, выпущенные казахстанским заводом Hyundai Trans Almaty, доказали высокий уровень качества. Это подтверждают положительные отзывы клиентов и длительный срок службы автомобилей на базе шасси Hyundai из Казахстана. «Мы смотрим на дальнейшее сотрудничество с Hyundai Trans Almaty с большим потенциалом.

С 2021 года завод предлагает новый модельный ряд Hyundai Mighty и Pavis от 3,5 тонн до 18 тонн, что позволяет полностью охватить сегменты от легготоннажной коммерческой техники до среднетоннажных грузовиков. Также завод предлагает на выбор поставки шасси с бортовыми кузовами. Это

дает возможность сэкономить время на монтаж и изготовление бортовых платформ в Беларуси, а клиент получает полностью готовый автомобиль с гарантией качества», – подчеркнул Сергей Жукович.

Вызывающие интерес клиентов грузовые автомобили Hyundai EX6 и Hyundai Pavise были представлены 24-26 июня 2021 года на выставке грузового, коммерческого транспорта Futuroad Expo Astana в Нур-Султане. В Международном выставочном центре EXPO также прошла выставка постпродажного обслуживания автомобилей Automechanika Astana, где можно было познакомиться с новинками в модельном ряду легковых авто Hyundai – Palisade, Santa Fe и Tucson. Международный выставочный центр EXPO, город Нур-Султан в Казахстане коммерческую технику и легковые автомобили мирового бренда выпускают дочерние предприятия «Астана Моторс» – Hyundai Trans Almaty и Hyundai Trans



Kazakhstan в Алматы. Напомним, что в апреле 2020 года в Индустриальной зоне Алматы начал работу сборочный цех завода Hyundai Trans Kazakhstan. 15 октября 2020 года состоялся полноценный запуск предприятия с цехами сварки и окраски кузовов, окраски пластиковых деталей и склада компонентов. Площадь предприятия – 34 тысячи кв. метров на 15 гектарах земли. Производственная мощность на первом этапе – 30 тыс. единиц в год, на втором этапе – до 45 тыс. единиц в год, на третьем – до 60 тыс. единиц в год. Проект реализован при поддержке Министерства индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан, Банка Развития Казахстана, Фонда Развития Промышленности, Министерства иностранных дел Республики Казахстан, KazakExport и акимата города Алматы. «С момента запуска мы произвели более 20 тысяч автомобилей. 20% выпускаемых автомобилей Hyundai Trans Kazakhstan отправляет на экспорт в Республику Беларусь и в Узбекистан. Мы планируем увеличить объем экспорта и уже заключили контракт на поставки автомобилей в Кыргызскую Республику», – отметил Максим Тарасов, директор Hyundai Trans Kazakhstan. В 2021 году завод по производству легковых автомобилей Hyundai Trans Kazakhstan заключил экспортные контракты на



поставки продукции в Беларусь и Узбекистан. В настоящее время «Астана Моторс» рассматривает ряд новых направлений по выходу на экспорт легковых автомобилей Hyundai, в частности в Украину и Россию. Дилерский центр Hyundai Tashkent City, город Ташкент Мировой бренд Hyundai, представленный в портфеле компании «Астана Моторс», зарекомендовал себя как надежный, практичный, эффективный, комфортабельный транспорт. Казахская моторная компания все больше привлекает внимание отечественных и зарубежных партнеров. За 29 лет «Астана Моторс» наработала ценный опыт, позволяющий расширять географию бизнеса, углублять технологию производства и развивать экспортный потенциал.

Автокредит в несколько кликов: в Казахстане впервые запустили онлайн-продажу машин



Евразийский банк и AllurAuto запустили цифровой сервис продаж авто в кредит. В столице был презентован онлайн-продукт, позволяющий клиентам приобретать авто в дистанционном формате. Цифровую покупку автомобиля запустила группа компаний Allur совместно с Евразийским банком. Процедура впервые практикуется на казахстанском рынке. С ее помощью можно выбрать автомобиль, подать заявку на автокредит, получить окончательное решение по кредиту онлайн, оформить необходимые документы и принять автомобиль с доставкой на дом. «Этот день важен не только для нас, но и для ритейла в Казахстане. Новый и единственный пока на

территории СНГ сервис по приобретению автомобиля в онлайн-режиме знаменует новый этап в развитии рынка и группы компаний Allur – абсолютного лидера по производству и реализации транспортных средств в республике. По итогам первого полугодия 2021 года наши бренды занимают верхние строчки рейтинга продаж в стране. Поэтому благодаря новому сервису приобретение автомобиля станет еще доступнее. Уверены, что казахстанцы оценят такие преимущества, как простота, скорость, а также возможность подавать документы в банк дистанционно», – отметил управляющий директор по рознице группы компаний Allur Мухамед Алимханов. Онлайн-покупка авто сегодня доступна для жителей Нур-Султана и Алматы. В ближайшем будущем ожидается расширить зону охвата и внедрить функционал во всех регионах. Цифровой процесс позволяет выбрать понравившийся автомобиль из модельного ряда Chevrolet, KIA, JAC и Mitsubishi. На интернет-платформе производителя можно ознакомиться со всеми характеристиками, чтобы принять решение по комплектации, цвету и другим деталям приобретаемого транспорта. Как подчеркнул заместитель председателя правления Евразийского банка Иван Белохвостиков, авто в кредит с помощью сервиса можно оформить за десять минут. Для этого потенциальному покупателю понадобится удостоверение личности, ИИН и телефон, с которого он может внести свои данные.

Система биометрии позволяет проверить и установить личность заявителя, оценить его платежеспособность, благонадежность, провести все процедуры по предоставлению займа и оформлению документов на товар. «Мы предоставляем сейчас возможность полноценного кредитования в онлайн на покупку автомобиля. Причем одобрение или неодобрение кредита будет полноценным и окончательным, а не предварительным. Все решения принимаются через биометрию. Фактически через Face-ID, если человек использует iPhone, а также через другие инструменты, биометрические решения, мы проводим верификацию клиента. После этого делаем сверку, проверяем – действительно ли это тот человек, который прислал нам свою фотографию. Далее выпускаем на него электронную цифровую подпись. Она заменяет любые другие физические подписи, которые человек мог бы ставить на финансовых документах. После этого ЭЦП связывается через OTP-код с номером мобильного телефона, что обеспечивает 100%-ную верификацию, все дальнейшие мероприятия по подтверждению кредита», – пояснил Иван Белохвостиков. Проводить такие операции, по его словам, стало возможно благодаря биометрическим технологиям, запущенным собственным удостоверяющим центром банка, а также IT-технологиям, внедренным правительством, так как они дают доступ к государственным базам данных. Подобные технологии внедрены и в другие бизнес-процессы Евразийского банка. В рамках данного направления в финансовом учреждении создано отдельное подразделение, которое сосредоточено на разработке и внедрении цифровых продуктов для клиентов. «Биометрические решения сегодня позволяют банкам делать большие шаги вперед, оцифровывать и ускорять значительную часть банковских операций. Онлайн-кредиты становятся привычной стороной жизни. Казахстанцы смогут оценить все преимущества удобного, быстрого, а главное, безопасного способа оформления онлайн-кредита на покупку автомобилей в новом цифровом формате. Фактически нужно сделать несколько кликов – и у вас есть собственный автомобиль. Всю сторону оформления необходимых документов, государственной регистрации транспортного средства банк и автосалон берут на себя. Банк продолжит развивать цифровые каналы для своих партнеров и клиентов», – подчеркнул Иван Белохвостиков. Он добавил, что Евразийский банк, как лидер по автокредитованию новых авто в республике, покрывает всю территорию Казахстана и работает абсолютно со всеми автодилерами в стране. «Группа компаний Allur ставит большую ставку на онлайн-сервисы, новые бизнес-модели. На сегодня мы оцифровали все внутренние процессы компании и на базе этой оцифровки рады представить вам абсолютно новый и первый на сегодня продукт. Наш сайт больше напоминает сейчас площадку электронной коммерции, нежели информативный портал. Он полностью связан со складами дилерских центров в Алматы и Нур-Султане по всем брендам, показывает наличие автомобилей в двух городах по всей линейке Allur. Кроме этого, предоставляет дополнительные сервисы», – сказал руководитель по цифровизации группы компаний Allur Алмас Толеубай. Он описал процедуру онлайн-покупки авто. Так, чтобы выбрать подходящую машину, клиенту нужно зайти на сайт allurauto.kz и найти подходящее авто для приобретения. Далее – выбрать способ оплаты. К слову, клиент может оплатить покупку с платежной карты или взять товар в кредит. «В случае с кредитом после выбора машины заявителя переводят на процедуру «знай своего клиента», в рамках которой он проходит процедуру



верификации, то есть биометрию лица, ИИН, удостоверение личности. Все данные поднимаются. Вся информация по автомобилю подтягивается автоматически с наших баз данных.



После одобрения мы получаем сведения о заемщике в свою систему. Это видят менеджеры дилерских центров в режиме реального времени и начинают подготовку всех документов. Как только документы подписаны, мы получаем за клиентов технический паспорт, ставим машину на учет, получаем номера, ставим машину на эвакуатор и привозим ее в любую точку Алматы или Нур-Султана с полным баком, номерами, техпаспортом, всем остальным», – рассказал Алмас Толеубай. Для казахстанцев, которые предпочитают лично выбрать автомобиль в дилерском центре, но в то же время воспользоваться ускоренным сервисом, разработаны QR-коды к каждой модели автомобиля. Клиент с помощью своего телефона отсканирует QR в дилерском центре, чтобы пройти весь ранее описанный путь, получить одобрение, подписать все документы и вернуться домой.

Автомобиль будет доставлен сразу после завершения процедур оформления.

В Казахстан продолжают ввозить машины из Армении. Налоговики напомнили о правилах ввоза таких авто

Такие транспортные средства могут ввозиться в Казахстан только после оплаты разницы сумм таможенных пошлин и налогов, напоминают налоговики.

Примечание: Заголовок и текст новости изменены. На сайте ДГД Алматы произошла ошибка. Информация о том, что "владельцам транспорта из Армении и Кыргызстана до 30 августа необходимо пройти таможенное декларирование" не актуальна на 2021 год. Ниже публикуется актуальная информация от департамента госдоходов.

Продолжаются факты ввоза легковых автомобилей, прошедших льготную таможенную очистку в Республике Армения. Такие транспортные средства могут ввозиться на территорию других стран ЕАЭС только после оплаты разницы сумм таможенных пошлин и налогов, напомнили в ДГД Алматы.

В РК таможенная очистка легковых автомобилей осуществляется с применением ставок Единого таможенного тарифа ЕАЭС, или по ставкам ВТО (пониженная ставка пошлины для РК).

Ранее было принято решение о регистрации транспортных средств с левосторонним расположением руля, зарегистрированных на граждан Казахстана в уполномоченных органах Республики Армения и ввезённых в РК до 1 февраля 2020 года, с уплатой сбора за государственную регистрацию.

"Ввоз в Республику Казахстан и эксплуатация транспортных средств из Республики Армения (прошедших льготную таможенную очистку) после 1 февраля 2020 года является нарушением права Евразийского экономического союза и законодательства Республики Казахстан и возможен только после проведения таможенной очистки с уплатой разницы сумм таможенных пошлин и налогов", – говорится в сообщении ДГД.

Казахстанцы смогут оформлять автомобильные страховки в спецЦОНах

Такая возможность уже появилась у жителей Нур-Султана, Алматы и Шымкента с июня нынешнего года.

Казахстанцы смогут застраховать свой автомобиль в спецЦОНах, сообщает пресс-служба корпорации "Правительство для граждан".

Клиентам больше не придётся при перерегистрации автомобиля оформлять полис страхования через посредников, его можно будет приобрести сразу в автоЦОНе. Пилотный проект по оказанию этой услуги уже стартовал в Нур-Султане, Алматы и Шымкенте с июня этого года.

"Страхование автовладельцев в спецЦОНах поможет решить задачи, связанные с жалобами клиентов на так называемых "помогаек", которые обычно дежурят у спецЦОНов и предлагают свои услуги клиентам. Если пилотный проект пройдет успешно, мы внедрим услугу по страхованию и в других спецЦОНах страны", – сообщил первый заместитель председателя корпорации Суйениш Абдильдин.

Автовладельцам после перерегистрации предлагают выбрать страховую компанию из числа тех, которые уже интегрировали информационные системы. С начала запуска пилотного проекта клиенты спецЦОНов заключили более трёхсот договоров гражданско-правовой ответственности.

Пересмотреть утильсбор на грузовики поручил президент РК

По его словам, дополнительная финансовая нагрузка мешает развитию отечественных грузоперевозок.

«Отечественные предприятия теряют позиции на рынке. Мы проигрываем борьбу со своими соседями. С 2017 года доля отечественных перевозчиков на рынке международных автомобильных перевозок сократилась более чем в полтора раза», — заявил Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства.

По его словам, отечественные бизнесмены просят пересмотреть утилизационный сбор на седельные тягачи, который мешает развиваться казахстанским грузоперевозкам. Сегодня в международных перевозках грузов задействовано 34 тысячи российских седельных тягачей, в Беларуси — 15 тысяч,

в Узбекистане — 8 тысяч, а в Казахстане только около 7.5 тысячи. Все это привело к тому, что с 2017 года доля отечественных перевозчиков на рынке международных автомобильных перевозок сократилась более чем в полтора раза. Одна из причин — утилизационный сбор, который в Казахстане за один тягач в среднем составляет 1.6 млн тенге. «Поэтому правительству следует подготовить предложения по совершенствованию государственной политики в данной сфере, в том числе по вопросам утилизационного сбора», — сказал глава государства.

Для справки: сегодня утилизационный сбор в Казахстане для седельных тягачей, о которых говорил президент, равен 550 МРП, или 1 604 350 тенге, а для грузовиков грузоподъёмностью от 20 до 50 тонн (кроме тягачей) — 2050 МРП, или 5 979 850 тенге



Иметь электростанции обяжут владельцев придорожной инфраструктуры в ЕАЭС



Дополнительные меры стимулирования производства и использования электротранспорта прорабатывает Евразийская экономическая комиссия.

Пакет мер подготовлен промышленным блоком комиссии совместно с Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси. Как рассказал на заседании ЕЭК министр по промышленности и агропромышленному комплексу комиссии Артак Камалян, поддержки, оказываемой сегодня странами ЕАЭС, для развития электротранспорта явно не хватает, и потому предлагается:

- установить минимальную долю электроавто в парках такси, каршеринговых сервисов и государственных учреждений;
- обязать как новых, так и действующих владельцев придорожной инфраструктуры оборудовать объекты электростанциями;
- развивать сервисную инфраструктуру после запуска массового производства электромобилей на пространстве ЕАЭС.

Напомним, сегодня в Казахстане, Алматы и Нур-Султане, работает более сотни электростанций компании «Оператор ЭЭС». Кроме того, в различных городах страны запущено несколько десятков электрозаправок, принадлежащих частным лицам и предпринимателям. К примеру, быстрые зарядные станции в южной столице стоят на АЗС Compass и «Газпромнефть» на ВОАД, а также специально для Tesla — в паркинге ТРЦ Esentai Mall и Talan Towers. Ещё 10 новых ЭЭС (8 — в Алматы и 2 — в Нур-Султане) запустить до конца 2021 года пообещал импортёр Porsche. Кроме того, в ближайшем будущем [скоростные ЭЭС планируется](#) установить во всех областных центрах Казахстана, на трассах, а также в природных парках, к примеру на Кольсайских озёрах.

Renault в Казахстане представит 5 новых моделей



В июле компания Renault объявила о запуске локального производства двух моделей бренда на автозаводе "Сарыаркаавтопром" в Костанаяе. Первые выпущенные кроссоверы Renault казахстанского выпуска уже ждут своих клиентов в шоурумах. В середине июля генеральный директор Renault в России и странах СНГ Ян Птачек и директор по эффективности экспорта Renault СНГ Инна Моисеева побывали на заводе, а после прибыли в город Нур-Султан осмотреть новый дилерский центр. Там же Ян Птачек дал нам небольшое интервью.

- Каковы планы развития Renault в Казахстане?

Казахстан со своей уникальной природой и бескрайними просторами – страна огромного потенциала для развития автомобильной промышленности. В настоящий момент в Казахстане Renault находится на 7-м месте, поднявшись на 1 строчку, с долей рынка чуть более 3%. Renault опережает рост рынка в целом, за первые 6 месяцев этого года продано 1 594 автомобиля (+32% по отношению к прошлому году). Наше дальнейшее развитие в стране обеспечено:

- переходом к новой единой коммерческой политике с июля 2020 года - консолидацией деятельности и назначением официального дистрибьютора "Орион Дистрибьюшн", который стал ведущим центром для нашей деловой активности в стране.
- Орион возглавил дилерскую сеть Renault, одну из крупнейших в Казахстане (12 полноформатных (SSS) дилерских центров в 11 крупнейших городах страны), предоставляющих услуги и сервис неизменно высокого качества в соответствии со стандартами Renault, а также предлагающих кредитные программы и продажу автомобилей с пробегом. До конца этого года будут открыты новые центры в городах Павлодар, Усть-Каменогорск и Нур-Султан.
- широким предложением модельного ряда, адаптированным в соответствии с предпочтениями казахстанцев и идеально подходящим к климату и дорогам страны.



В этом месяце мы рады сообщить о знакомом для истории бренда в стране событии – мы стали ближе к нашим клиентам: начат выпуск автомобилей SUV линейки Renault в Казахстане. Первые кроссоверы Renault Arkana и Renault Kartur казахстанского производства уже в продаже в дилерской сети – они предлагаются по еще более привлекательной цене. В будущем локальный модельный ряд будет расширен.

- Как изменит бренд Ренолюция? Каковы ее главные цели и когда компания планирует их достигнуть?

- Главная часть программы "Ренолюшн" – обновление модельного ряда. До 2025 года мы запустим 5 новых моделей и начнем выходить в новые сегменты, например, в сегмент С. Первую модель мы уже представили, это новый Дастер. Мы хотим развивать бренд, увеличивая его ценность. У Рено было всегда хорошее качество обслуживания и высокая лояльность наших клиентов. Если нам удастся удержать эту очень высокую планку, я не сомневаюсь, что у нас все получится.



- В чем самая сильная сторона Renault?

- Я считаю, что это сам продукт. Наши машины очень хорошо адаптированы к условиям Казахстана, в частности, они показывают высшую степень надежности, их несложно обслуживать, развита доступность запчастей. Именно это залог того, что клиенты к нам возвращаются. Классический пример – это Дастер. Он завоевал себе такой имидж, так себя зарекомендовал, что люди с нетерпением ждут его. На новое поколение, которое недавно появилось, заказы идут в огромном количестве. Это показывает, что продукт продается не просто за счет того, что это новинка. Клиенты хорошо знают свойства Дастера, его качества, и поэтому они

лояльны.

- Какая современная или будущая модель Renault может стать легендарной?

- У нас есть живой пример – это **DUSTER**. Подобный успех редко встречается в мире. Дастер запускался 10 лет тому назад, и мы видим, что на всех рынках, где Renault его запустил, он завоевал огромную клиентскую базу, в том числе в Казахстане. Дастер уже вошел в историю в группе Renault и будет занимать в ней свое важное место.

РОССИЯ

Продажи новых автомобилей выросли на 36,9% в 1 полугодии 2021 года и на 28,7% – в июне 2021 г.

В 1 полугодии 2021 года продажи новых автомобилей и легких коммерческих автомобилей в России выросли на 36,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, или на 234 790 автомобилей, всего продажи составили 870 749 автомобилей, по данным Комитета автопроизводителей АЕБ. Среди них: ком.авт. – 50 936 шт., или 5,8% внедорожники – 399 822 шт., или 45,9% пикапы – 4 223 шт., или 0,5% электромобили – 552 шт. Июнь 2021 г. ознаменовался ростом уровня продаж на 28,7%, или на 35 186 шт., по сравнению с июнем прошлого года, продажи составили 157 808 автомобилей.

Комментирует Д-р Томас Штэрцель, Председатель Комитета автопроизводителей АЕБ: «В июне 2021 года продано 157 808 легковых и легких коммерческих автомобилей*, что на 28,7% больше, чем в июне 2020 года, и на 9,8% больше по сравнению с июнем 2019 года. В первом полугодии 2021 года продано 870 749 автомобилей**, что на 36,9% превышает аналогичный показатель за тот же период предыдущего года и на 5,1% больше по сравнению с первым полугодием 2019 года. Как отмечалось ранее, динамика рынка превышает ожидания. Отсрочка повышения утилизационного сбора поддержала рынок и помогла замедлить рост цен на автомобили. Ситуация с COVID-19 ухудшается, но мы надеемся, что полного локдауна удастся избежать. Несмотря на сложности с поставкой полупроводников и повышением цен на металл, нам представляется, что удастся не допустить резкого падения продаж в 2021 году и в ближайшие месяцы мы увидим коррекцию. Комитет позитивно смотрит на развитие рынка в этом году и, как объявлялось ранее, обновляет годовой прогноз продаж: в 2021 году будет продано 1 756 000 легковых и легких коммерческих автомобилей, что на 9,8% больше по сравнению с предыдущим годом. Это означает, что мы скорректировали свой прогноз с 2,1% на 9,8%».

* Данные продаж за месяц не включают продажи марок БМВ и Мерседес-Бенц ** Результаты продаж за полгода включают продажи марок БМВ и Мерседес-Бенц

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ ЗА ИЮНЬ 2021/2020 ГГ.

Данные продаж Комитета автопроизводителей АЕБ включают как импортированные, так и автомобили местной сборки. Примечание: рейтинг марок основан на результатах продаж за месяц.

БРЕНД	Июнь		
	2021	2020	%
Avtovaz (Lada)	40 096	28 020	43%
Hyundai*	19 204	13 373	44%
KIA	18 801	17 007	11%
Renault*	13 265	10 704	24%
VW	10 220	7 553	35%
Škoda	10 063	7 282	38%
Toyota*	7 541	7 364	2%
ГАЗ ком.авт.*	4 637	3 760	23%
Nissan	4 100	4 267	-4%
Haval	3 509	1 444	143%
Chery	2 955	659	348%
УАЗ*	2 816	2 770	2%
Mitsubishi	2 756	1 671	65%
Mazda	2 340	2 642	-11%
Geely	2 069	1 042	99%
Ford ком.авт.*	1 770	1 088	63%
Audi	1 687	956	76%
Lexus	1 457	2 023	-28%
Suzuki	1 021	604	69%
Volvo	1 005	562	79%
Peugeot*	906	300	202%
Subaru	660	294	124%
Citroën*	590	232	154%
Porsche	564	469	20%
Land Rover	522	340	54%
VW ком.авт.*	461	354	30%
Changan	400	535	-25%
FAW	392	236	66%
Genesis	301	127	137%
Cheryexeed	300	0	-
Opel*	256	24	967%
Infiniti	231	104	122%
Cadillac	196	103	90%
Jeep	175	118	48%
FIAT*	111	113	-2%
Honda	98	221	-56%

GAC	74	0	-
Isuzu*	70	71	-1%
Lifan	66	92	-28%
Jaguar	50	84	-40%
Iveco*	47	32	47%
Chevrolet	12	37	-68%
Brilliance	6	11	-45%
Zotye	5	10	-50%
Foton*	2	5	-60%
Chrysler	1	0	-
Ford*	0	13	-
DFM	0	85	-
Hyundai ком.авт.*	0	33	-
Avtovaz (NIVA)	-	2 228	-
Datsun	-	1 560	-
Итого	157 808	122 622	28,7%

Продажи легких коммерческих автомобилей включены в общие цифры продаж по брендам и маркам, если присутствуют в продуктовой линейке (отмечены *); указаны отдельно по некоторым маркам. КОМ.АВТ.

ПРОДАЖИ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ ЗА 1-Е ПОЛУГОДИЕ (ЯНВАРЬ-ИЮНЬ) 2021/2020 ГГ.

Данные продаж Комитета автопроизводителей АЕБ включают как импортированные, так и автомобили местной сборки.

БРЕНД	ЯНВАРЬ-ИЮНЬ / 1НУ		
	2021	2020	%
Avtovaz (Lada)	200 219	132 596	51%
KIA	108 344	81 219	33%
Hyundai*	91 070	63 852	43%
Renault*	70 068	51 535	36%
Škoda	52 791	34 217	54%
VW	50 761	38 061	33%
Toyota*	46 655	41 646	12%
Nissan	25 335	25 745	-2%
Mercedes-Benz	23 807	16 246	47%
ГАЗ ком.авт.*	23 802	19 848	20%
BMW	23 383	17 110	37%
Haval	16 235	6 663	144%
Chery	15 235	2 887	428%
Mazda	15 096	11 878	27%
УАЗ*	13 176	12 284	7%
Mitsubishi	12 072	11 608	4%
Lexus	10 505	8 537	23%

Geely	9 371	4 499	108%
Audi	9 039	6 152	47%
Ford ком.авт.*	8 305	4 432	87%
Suzuki	4 849	3 183	52%
Volvo	4 615	2 517	83%
Peugeot	4 128	1 572	163%
Subaru	3 466	2 248	54%
Porsche	3 463	2 338	48%
Land Rover	3 358	2 802	20%
VW ком.авт.*	3 188	2 302	38%
Changan	2 418	2 234	8%
Citroën*	2 330	1 209	93%
MINI	1 583	1 104	43%
FAW	1 457	713	104%
Genesis	1 335	670	99%
Cherykeed	1 220	0	-
Infiniti	1 168	663	76%
Cadillac	1 159	515	125%
Opel*	870	59	1375%
Mercedes-Benz ком.авт.*	855	693	23%
Jeep	845	653	29%
Honda	708	723	-2%
FIAT*	591	486	22%
Lifan	434	638	-32%
Isuzu*	332	406	-18%
GAC	317	0	-
Iveco*	260	137	90%
Jaguar	223	444	-50%
Chevrolet	150	264	-43%
Brilliance	85	65	31%
Zotye	36	111	-68%
Foton*	31	26	19%
Hyundai ком.авт.*	2	91	-98%
Chrysler	2	12	-83%
Ford*	1	79	-99%
smart	1	49	-98%
DFM	0	449	-
Avtovaz (NIVA)	-	8 027	-
Datsun	-	7 462	-
Итого	870 749	635 959	36,9%

Продажи легких коммерческих автомобилей включены в общие цифры продаж по брендам и маркам, если присутствуют в продуктовой линейке (отмечены *); указаны отдельно по некоторым маркам. КОМ.АВТ. <3,5т (в отдельных исключениях масса достигает верхнего предела 6т). Возможны незначительные корректировки данных по легкой коммерческой технике.

25 САМЫХ ПРОДАВАЕМЫХ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ ПО МОДЕЛЯМ ЗА ПЕРИОДЫ ИЮНЬ 2021/2020 ГГ. И ЯНВАРЬ – ИЮНЬ 2021/2020 ГГ.

Данные продаж Комитета автопроизводителей АЕБ включают как импортированные, так и автомобили местной сборки. Примечание: рейтинг марок основан на результатах продаж за месяц.

#	МОДЕЛЬ	БРЕНД	Июнь		
			2021	2020	YoY
1	Granta	Lada	14 133	11 478	2 655
2	Vesta	Lada	11 932	8 442	3 490
3	Creta	Hyundai	7 315	6 417	898
4	Solaris	Hyundai	7 206	3 811	3 395
5	Rio	KIA	6 434	7 873	-1 439
6	Polo	VW	6 080	4 991	1 089
7	Niva	Lada	5 399	4 232	1 167
8	Rapid PA II	Škoda	4 922	1 533	3 389
9	Duster	Renault	4 875	2 557	2 318
10	Largus VP	Lada	3 982	3 376	606
11	Tiguan	VW	3 563	2 152	1 411
12	K5	KIA	3 343	-	-
13	Camry	Toyota	3 294	2 084	1 210
14	XRAY	Lada	2 698	1 772	926
15	RAV 4	Toyota	2 662	2 635	27
16	Logan	Renault	2 548	2 208	340
17	Karoq	Škoda	2 426	1 737	689
18	Santa Fe	Hyundai	2 213	876	1 337
19	Seltos	KIA	2 100	1 415	685
20	Sandero	Renault	2 068	2 466	-398
21	Sportage	KIA	1 971	2 104	-133
22	Arkana	Renault	1 889	1 609	280
23	Kodiaq	Škoda	1 856	1 497	359
24	Kaptur	Renault	1 757	1 804	-47
25	Largus VU	Lada	1 700	817	883

#	МОДЕЛЬ	БРЕНД	Январь - Июнь/1НУ		
			2021	2020	YoY
1	Granta	Lada	71208	49922	21 286
2	Vesta	Lada	57031	42615	14 416
3	Rio	KIA	44750	36164	8 586
4	Creta	Hyundai	38800	29554	9 246
5	Solaris	Hyundai	33541	18444	15 097
6	Niva	Lada	30 108	19 439	10 669
7	Polo	VW	28527	21341	7 186
8	Rapid PA II	Škoda	23309	1760	21 549
9	Largus VP	Lada	21053	15527	5 526
10	Duster	Renault	19715	12086	7 629
11	RAV 4	Toyota	19103	16057	3 046
12	Tiguan	VW	18938	13448	5 490
13	Logan	Renault	16826	12170	4 656
14	K5	KIA	15276	-	-
15	Camry	Toyota	14916	11366	3 550
16	Sportage	KIA	14422	10872	3 550
17	XRAY	Lada	13882	8651	5 231
18	Sandero	Renault	13565	10927	2 638
19	Karoq	Škoda	11347	4973	6 374
20	Kodiaq	Škoda	11251	8728	2 523
21	Kaptur	Renault	10147	8537	1 610
22	Qashqai	Nissan	9654	10281	-627
23	Seltos	KIA	9613	4010	5 603
24	CX-5	Mazda	9610	8849	761
25	Arkana	Renault	9354	7236	2 118

Примечание: Ежемесячные данные АЕБ не включают данные о продажах BMW и Mercedes-Benz Rus, в связи с решением штаб-квартир BMW Group и Mercedes-Benz AG изменить периодичность публикации данных о продажах с ежемесячной на ежеквартальную. Таблицы с результатами рынка за 1-е полугодие 2021 года содержат данные обо всех брендах, включая BMW, MINI, Mercedes-Benz, Mercedes-Benz ком.авт. и smart.

Спрос на новую прицепную технику продолжает расти



По данным Russian Automotive Market Research, продажи новых прицепов и полуприцепов¹ в январе-мае 2021 г. составили 15,26 тыс. ед., что на 40,3% больше результата АППГ. При этом рынок новой прицепной техники показал рост на 34,3% и относительно января-мая 2019 г.

В мае 2021 г. продажи новых прицепов выросли на 67,7% по отношению к маю 2020 г. и составили 3,15 тыс. ед. При этом рынок новой прицепной техники показал рост на 47,9% относительно мая 2019 г.

На рынке прицепов лидером продажи прицепов является SCHMITZ. В мае продажи прицепов SCHMITZ выросли на 157,7% и составили 0,40 тыс. ед.

За ним следуют прицепы ТОНАР, продажи которых в мае 2021 г. увеличились на 3,7% до 0,37 тыс. ед. Третье место занял KRONE, который реализовал 0,34 тыс. ед. прицепной техники (+512,7% к АППГ).

Среди TOP-10 брендов сокращение продаж не зафиксировано.

Рынок новых прицепов, TOP-10 брендов,
май 2020 г./2021 г., тыс. ед.

Бренд	Май 2020 г.	Май 2021 г.	Динамика продаж, %
SCHMITZ	0,16	0,40	157,7%
ТОНАР	0,36	0,37	3,7%
KRONE	0,06	0,34	512,7%
НЕФАЗ	0,16	0,21	32,3%
ТТМ ЦЕНТР	0,02	0,14	470,8%
KOEGEL	0,01	0,14	1033,3%
GRUNWALD	0,07	0,14	107,7%
СЕСПЕЛЬ	0,06	0,08	36,1%
KAESSBOHRER	0,07	0,08	10,8%
BONUM	0,04	0,08	100,0%
ТОП-10	1,00	1,97	96,8%
Другие	0,88	1,18	34,6%
Всего	1,88	3,15	67,7%

Источник: Russian Automotive Market Research

Рейтинг региональных рынков в мае 2021 г. возглавила Республика Татарстан, где продажи новой прицепной техники выросли практически в 2 раза. В TOP-3 региональных рынков также вошли Московская область и Москва. Отрицательную динамику продаж среди TOP-20 региональных рынков продемонстрировала Нижегородская область. Наибольший рост продаж новых прицепов отмечен в Калужской области.

Рынок новых прицепов, TOP-20 регионов,
май 2020 г./2021 г., тыс. ед.

Регион	Май 2020 г.	Май 2021 г.	Динамика продаж, %
Татарстан Республика	0,25	0,48	94,7%
Московская область	0,20	0,41	106,6%
Москва	0,08	0,20	150,0%
Нижегородская область	0,18	0,12	-34,3%
Краснодарский край	0,04	0,11	194,6%
Ростовская область	0,04	0,10	168,4%
Санкт-Петербург	0,06	0,09	45,3%
Красноярский край	0,04	0,07	69,8%
Смоленская область	0,03	0,07	136,7%
Белгородская область	0,04	0,07	59,1%
Воронежская область	0,03	0,07	109,1%
Челябинская область	0,05	0,07	35,4%
Рязанская область	0,02	0,06	270,6%
Свердловская область	0,04	0,06	56,8%
Башкортостан Республика	0,05	0,05	2,1%
Калужская область	0,01	0,05	283,3%
Алтайский край	0,03	0,05	84,0%
Иркутская область	0,04	0,04	12,8%
Саратовская область	0,02	0,04	121,1%
Самарская область	0,04	0,04	7,7%
ТОП-20	1,27	2,24	76,2%
Другие	0,61	0,91	49,9%
Всего	1,88	3,15	67,7%

Рынок новых прицепов, TOP-10 брендов,
январь-май 2020 г./2021 г., тыс. ед.

Бренд	Январь-май 2020 г.	Январь-май 2021 г.	Динамика продаж, %
SCHMITZ	1,16	2,02	74,4%
ТОНАР	1,23	1,80	45,7%
KRONE	0,48	1,28	168,3%
НЕФАЗ	0,84	0,97	14,9%
GRUNWALD	0,37	0,56	51,8%
KOEGEL	0,29	0,51	78,0%
KAESSBOHRER	0,38	0,48	24,3%
СЕСПЕЛЬ	0,48	0,47	-2,5%
ЧМЗАП	0,30	0,39	28,8%
BONUM	0,21	0,38	87,3%
TOP-10	5,73	8,85	54,3%
Другие	5,15	6,42	24,7%
Всего	10,88	15,26	40,3%

Источник: Russian Automotive Market Research

Рынок новых прицепов, TOP-20 регионов,
январь-май 2020 г./2021 г., тыс. ед.

Регион	Январь-май 2020 г.	Январь-май 2021 г.	Динамика продаж, %
Татарстан Республика	1,05	1,72	62,9%
Московская область	1,17	1,54	32,4%
Москва	0,53	0,88	65,5%
Санкт-Петербург	0,37	0,59	60,9%
Нижегородская область	0,42	0,59	39,6%
Ростовская область	0,24	0,50	106,6%
Смоленская область	0,30	0,48	63,1%
Краснодарский край	0,27	0,44	64,7%
Челябинская область	0,29	0,42	44,7%
Красноярский край	0,21	0,39	83,4%
Ханты-Мансийский автономный округ	0,44	0,38	-13,1%
Воронежская область	0,18	0,34	93,2%
Свердловская область	0,23	0,33	39,3%
Белгородская область	0,23	0,33	43,8%
Самарская область	0,18	0,28	61,7%
Иркутская область	0,24	0,25	5,5%
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,17	0,21	25,5%
Башкортостан Республика	0,17	0,21	20,6%
Саратовская область	0,09	0,20	116,0%
Алтайский край	0,16	0,20	22,2%
ТОП-20	6,92	10,26	48,3%
Другие	3,96	5,00	26,2%
Всего	10,88	15,26	40,3%

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОДАЖ ГРУЗОВИКОВ ПРЕВЫСИЛИ 250 МЛРД РУБЛЕЙ



По итогам пяти месяцев 2021 года емкость рынка новых грузовых автомобилей составила 253,5 млрд руб., что на 52,8% больше, чем в аналогичном периоде 2020 г.

Положительная динамика финансовой емкости связана с увеличением продаж новой грузовой техники на 38,8% и ростом средневзвешенной цены на 10,1%.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых грузовых автомобилей, январь-май 2021 г./2020 г.

Показатель	2020 (январь-май)	2021 (январь-май)	Прирост/убыль, %
Средневзвешенная цена, руб.	6 321 781	6 957 853	10,1
Емкость рынка, млн руб.	165 909	253 468	52,8

Источник: Russian Automotive Market Research

В январе-мае 2021 г. выросли не только продажи подержанных грузовиков (10,3%), но и средневзвешенные цены на них (13,6%). В связи с этим финансовая емкость вторичного рынка грузовой техники увеличилась на 25,3% и составила 220 млрд руб.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных грузовых автомобилей, январь-май 2021 г./2020 г.

Показатель	2020 (январь-май)	2021 (январь-май)	Прирост/убыль, %
Средневзвешенная цена, руб.	1 890 234	2 147 209	13,6
Емкость рынка, млн руб.	175 739	220 190	25,3

Источник: Russian Automotive Market Research

Рынок новых грузовых автомобилей

Среди региональных рынков лидером по финансовым результатам стала Московская область. В регионе по итогам пяти месяцев 2021 года было продано новой грузовой техники на 25,8 млрд руб. Емкость рынков Республики Татарстан и Москвы, которые также вошли в тройку лидеров, составила 21,2 млрд руб. и 19,1 млрд руб. соответственно.

Все региональные рынки из TOP-10 показали положительную динамику финансовой емкости за исключением Ханты-Мансийского АО, где финансовые результаты рынка новой грузовой техники сократились на 24,1%. В первую очередь это связано со снижением продаж на 23,6% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых грузовых автомобилей, TOP-10 регионов, январь-май 2021 г.

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
Московская область	7 696 277	9,9	25 836	78,9
Республика Татарстан	7 786 499	28,9	21 179	120,3
Москва	7 069 244	12,5	19 073	60,1
Санкт-Петербург	7 488 615	5,9	10 304	81,7
Нижегородская область	6 829 810	18,7	9 439	89,3
Ханты-Мансийский АО	6 627 120	-0,7	8 827	-24,1
Красноярский край	7 870 403	23,6	7 453	112,0
Смоленская область	9 707 011	6,2	7 047	46,6
Челябинская область	6 471 994	14,9	6 938	65,5
Краснодарский край	6 660 535	6,2	6 387	62,2

Источник: Russian Automotive Market Research

В отчетном периоде лучший финансовый результат принадлежал бренду KAMAZ. Продажи новых грузовиков KAMAZ в денежном выражении составили 80,4 млрд руб. Далее следует SCANIA, продажи автомобилей которого в денежном выражении составили 33,3 млрд руб. Также в первую тройку вошел бренд VOLVO с финансовым результатом 26,9 млрд руб.

Все бренды из первой десятки сохранили положительную динамику финансовой емкости за исключением бренда ISUZU, финансовые результаты которого снизились на 18,8%. Это связано с сокращением продаж на 38,8% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка
новых грузовых автомобилей, TOP-10 брендов, январь-май 2021 г.

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
KAMAZ	5 858 687	10,5	80 410	51,9
SCANIA	11 498 411	2,1	33 334	110,9
VOLVO	13 046 611	16,2	26 850	24,0
MAN	9 348 498	-1,5	18 482	35,0
MERCEDES-BENZ	11 727 792	9,3	18 190	39,9
GAZ	3 354 330	21,5	13 303	63,1
MAZ	5 179 155	5,0	11 928	107,7
URAL	5 043 961	4,9	9 316	26,9
DAF	8 555 378	19,4	7 828	70,4
ISUZU	5 902 875	15,9	4 209	-18,8

Источник: Russian Automotive Market Research

Рынок подержанных грузовых автомобилей

Среди российских регионов лидером по емкости рынка грузовых автомобилей с пробегом стала Московская область. В регионе по итогам января-мая 2021 года было продано подержанных грузовых автомобилей на 17,7 млрд руб. Также в лидирующую тройку вошли Москва и Краснодарский край, где на покупку грузовой техники с пробегом было потрачено по 11,3 млрд руб. в каждом регионе.

Во всех регионах из TOP-10 отмечена положительная динамика финансовой емкости.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка
подержанных грузовых автомобилей, TOP-10 регионов, январь-май 2021 г.

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
Московская область	2 360 296	7,2	17 700	44,1
Москва	2 668 715	2,4	11 342	35,1
Краснодарский край	2 147 618	5,4	11 292	38,8
Санкт-Петербург	2 688 592	1,8	9 770	23,4
Республика Татарстан	2 305 063	0,8	8 162	4,3
Ростовская область	1 956 594	5,2	6 038	24,6
Ханты-Мансийский АО	2 500 386	-4,3	5 663	21,8
Нижегородская область	2 160 815	16,2	5 413	46,0
Свердловская область	2 065 028	4,0	5 142	14,1
Самарская область	2 236 225	8,5	4 906	4,9

Источник: Russian Automotive Market Research

В январе-мае 2021 года лидером по финансовому результату стал KAMAZ. На покупку подержанных грузовых автомобилей этой марки в рассматриваемом периоде было потрачено 58,1 млрд руб. Также в тройку лидеров по емкости рынка вошли бренды VOLVO (24,5 млрд руб.) и SCANIA (23,2 млрд руб.).

Все бренды из первой десятки сохранили положительную динамику финансовой емкости за исключением брендов ISUZU и URAL, финансовый результат которых снизился на 14,4% и 21,7% соответственно. Это связано с сокращением продаж на 19,2% и 24,6% соответственно по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка
подержанных грузовых автомобилей, TOP-10 брендов, январь-май 2021 г.

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
KAMAZ	2 047 717	5,6	58 092	13,1
VOLVO	3 520 848	18,4	24 530	52,7
SCANIA	3 806 894	14,7	23 211	49,4
MAN	3 381 805	4,0	21 072	34,1
MERCEDES-BENZ	3 432 263	20,6	15 754	59,7
GAZ	894 466	14,2	10 203	23,5
MAZ	1 241 883	2,0	9 371	17,7
DAF	2 988 957	11,8	8 964	36,9
URAL	1 855 997	3,9	5 522	-21,7
ISUZU	1 815 981	2,2	5 065	-17,4

Источник: Russian Automotive Market Research

НА ПОКУПКУ НОВОЙ ПРИЦЕПНОЙ ТЕХНИКИ ПОТРАЧЕНО 45 МЛРД РУБЛЕЙ



В январе-мае 2021 года емкость рынка новых прицепов и полуприцепов¹ составила 45 млрд руб., что на 59,4% больше, чем в январе-мае 2020 г.

Значительная положительная динамика финансовой емкости связана с ростом продаж новых прицепов на 40,3% и увеличением средневзвешенной цены на 13,6%.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов,
январь-май 2021 г./2020 г.

Показатель	2020 (январь-май)	2021 (январь-май)	Прирост/убыль, %
Средневзвешенная цена, руб.	2 586 784	2 939 401	13,6
Емкость рынка, млн руб.	28 147	44 861	59,4

Источник: Russian Automotive Market Research

По итогам января-мая 2021 г. продажи поддержанных прицепов выросли на 17,3%, а средневзвешенные цены на 14,7%. В связи с этим финансовая емкость вторичного рынка прицепной техники увеличилась на 34,6% и составила 39 млрд руб.

январь-май 2021 г./2020 г.

Показатель	2020 (январь-май)	2021 (январь-май)	Прирост/убыль, %
Средневзвешенная цена, руб.	986 125	1 130 864	14,7
Емкость рынка, млн руб.	28 885	38 868	34,6

Источник: Russian Automotive Market Research

РЫНОК НОВЫХ ПРИЦЕПОВ

Среди региональных рынков лидером по финансовым результатам стала Республика Татарстан. В регионе по итогам января-мая 2020 года было продано новой прицепной техники на 5,3 млрд руб. Емкость рынков Московской области и Москвы, которые также вошли в тройку лидеров, составила 4,8 млрд руб. и 2,8 млрд руб. соответственно.

Наибольший рост финансовой емкости из TOP-10 отмечен в Красноярском крае (+132,9%). По итогам пяти месяцев 2021 г. продажи новых прицепов в этом регионе выросли на 83,4%.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов,
TOP-10 регионов, январь-май 2021 г.

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
Республика Татарстан	3 109 177	27,3	5 332	107,4
Московская область	3 121 611	11,3	4 817	47,4
Москва	3 222 593	16,4	2 833	92,6
Нижегородская область	3 240 654	23,5	1 918	72,4
Санкт-Петербург	3 147 352	12,7	1 863	81,2
Смоленская область	3 842 932	14,0	1 840	85,8
Ростовская область	2 613 600	5,0	1 302	117,0
Челябинская область	2 972 890	18,2	1 252	71,0
Краснодарский край	2 805 050	13,4	1 229	86,8
Красноярский край	3 112 628	27,0	1 205	132,9

Источник: Russian Automotive Market Research

В январе-мае 2021 года лидером по финансовому результату стал SCHMITZ. На покупку прицепов этого бренда в отчетном периоде было потрачено 8,7 млрд руб. Далее следует бренд KRONE, продажи которого в денежном выражении составили 4,4 млрд руб. Также в первую тройку вошел ТОНАР с финансовым результатом 4,2 млрд руб.

Все бренды из TOP-10 показали положительную динамику финансовой емкости за исключением бренда СЕСПЕЛЬ, финансовая емкость которого снизилась на 3%. Это связано с сокращением продаж на 2,5% и снижением средневзвешенной цены на 0,5%.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка новых прицепов,
TOP-10 брендов, январь-май 2021 г.

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
SCHMITZ	4 313 016	19,8	8 717	108,9
KRONE	3 434 710	6,6	4 386	185,9
ТОНАР	2 352 741	12,9	4 228	64,5

GRUNWALD	2 918 015	12,1	1 625	70,1
НЕФАЗ	1 519 932	5,3	1 467	20,9
KOEGEL	2 868 289	9,6	1 460	95,0
KAESSBOHRER	3 049 916	3,8	1 452	29,0
СЕСПЕЛЬ	2 716 161	-0,5	1 277	-3,0
WIELTON	3 168 461	14,3	1 153	28,4
ТТМ ЦЕНТР	3 576 363	11,1	1 080	120,7

Источник: Russian Automotive Market Research

Рынок подержанных прицепов

На вторичном рынке прицепов наибольшая финансовая емкость в отчетном периоде отмечена в Московской области – 2,7 млрд руб. Также в лидирующую тройку вошли Краснодарский край и Санкт-Петербург, где на покупку прицепной техники с пробегом было потрачено 2,6 млрд руб. и 1,9 млрд руб. соответственно.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных прицепов,
ТОР-10 регионов, январь-май 2021 г.

Регион	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
Московская область	1 294 103	12,6	2 714	45,3
Краснодарский край	1 060 747	19,5	2 563	47,0
Санкт-Петербург	1 373 922	18,5	1 889	38,4
Республика Татарстан	1 225 922	18,7	1 540	28,3
Москва	1 285 884	11,9	1 385	33,6
Ростовская область	922 105	13,2	1 297	26,1
Нижегородская область	1 277 952	28,4	975	96,3
Воронежская область	1 052 476	25,1	970	38,3
Свердловская область	1 162 242	9,2	939	34,1
Республика Дагестан	1 180 990	18,0	926	62,3

Источник: Russian Automotive Market Research

На вторичном рынке по итогам января-мая 2021 года лучший финансовый результат принадлежит марке SCHMITZ. На покупку подержанных прицепов данного бренда было потрачено 9,3 млрд руб. Далее следуют марки KRONE и KOEGEL. Продажи подержанных прицепов KRONE и KOEGEL в денежном выражении составили 5,2 млрд руб. и 2 млрд руб. соответственно.

Все бренды из ТОР-10 показали положительную динамику финансовой емкости за исключением бренда СЗАП, финансовая емкость которого снизилась на 17,7%. Это связано с сокращением продаж на 13,1% и снижением средневзвешенной цены на 5,3%.

Средневзвешенные цены и финансовая емкость рынка подержанных прицепов,
ТОР-10 брендов, январь-май 2021 г.

Бренд	Средневзвешенная цена, руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %	Емкость, млн руб.	Динамика, 2021/2020 гг., %
SCHMITZ	1 414 410	12,9	9 324	44,3
KRONE	1 377 077	15,2	5 243	43,2
KOEGEL	1 129 452	18,2	1 998	62,9
ТОНАР	1 032 388	13,2	1 483	29,0
WIELTON	1 714 146	15,6	1 241	39,9
НЕФАЗ	662 904	5,5	1 142	12,9
KAESSBOHRER	1 978 143	18,7	1 060	83,9
GRUNWALD	1 671 578	7,3	1 015	60,8
СЗАП	389 835	-5,3	763	-17,7
СЕСПЕЛЬ	1 468 605	3,5	711	28,1

Источник: Russian Automotive Market Research

Льготное автокредитование распространят на электромобили

Минпромторг готов возобновить программу стимулирования спроса на автомобили через льготные кредиты и с 2022 года планирует распространить этот механизм поддержки отрасли на экологичные виды транспорта. Об этом глава ведомства Денис Мантуров сообщил в интервью "Российской газете". "Мы также планируем распространить программы льготного лизинга и льготного автокредитования на низкоуглеродный транспорт: с 2022 года на электроавтомобили, а в последующем и на водородные", - уточнил он и добавил, что это соответствует концепции по развитию производства и использования электротранспорта до 2030 года, которую Минпромторг и Минэкономразвития разработали и внесли в правительство.



Как отметил Д.Мантуров, производителям низкоуглеродного транспорта уже предоставляются субсидии на компенсацию части затрат на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В частности, в 2021 году будет запущена программа поддержки производителей автокомпонентов с компенсацией 30-40% затрат, в ней, по словам министра, смогут участвовать "производители водородных топливных элементов, батарей, электромотора, силовой электроники, систем управления". Запрещать автомобили с двигателями внутреннего сгорания российские власти не планируют, но будут стимулировать покупку экологичного транспорта и развивать для него инфраструктуру, добавил он. В 2021 году программа льготного автокредитования будет возобновлена в зависимости от динамики спроса, пока спрос растет и в стимулировании не нуждается, продолжил глава Минпромторга. "Если будет такая тенденция, как сегодня, то не скоро. Но если рынок начнет демонстрировать стагнацию, мы тут же включим механизм поддержки. Сейчас на рынке повышенный спрос на автомобили, продажи превышают показатели "доковидного" 2019 года", - сказал он. В июне предполагалось, что государство в 2021 году выделит дополнительно 5 млрд рублей на программу льготного кредитования в автопроме, однако в июле Минпромторг решил приостановить выделение средств из-за перегретого рынка и дефицита некоторых моделей. Программы льготного автокредитования предполагают субсидирование 10-процентных скидок на автомобиль стоимостью до 1,5 млн рублей на авансовый платеж.

Выпуск легковых автомобилей в июне вырос на 17%



По данным Росстата, за шесть месяцев 2021 года с российских конвейеров сошло 736 тыс. легковых автомобилей, что на 44,3% выше показателя за аналогичный период прошлого года. Между тем в июне было выпущено 122 тыс. машин – это на 16,9% больше, чем годом ранее.

Стоит отметить, что калининградский «Автотор» начал производство кроссовера Hyundai Tucson нового поколения. С конвейера завода Haval в Тульской области сошел 30-тысячный автомобиль с момента открытия предприятия в июне 2019 года. Кроме того, из-за нехватки электронных компонентов в прошлом месяце приостанавливали выпуск автомобилей АВТОВАЗ и производственная площадка «Фольксваген Груп Рус» в Нижнем Новгороде. А московский

завод Renault приостанавливал свой конвейер на время планового корпоративного отпуска.

Производство грузовых автомобилей в январе-июне составило 85,6 тыс. единиц, что на 59,7% выше показателя за аналогичный период прошлого года. В прошлом месяце с российских конвейеров сошло 17 тыс. грузовиков – это на 78,9% больше, чем годом ранее. Стоит отметить, что КАМАЗ в июне увеличил производство на 37%, выпустив 4382 машинокомплекта.

Ужесточены требования к автопрому ЕАЭС для доступа к госзакупкам

Автомобильной промышленности стран Евразийского союза для доступа к госзакупкам придется соответствовать российским требованиям по локализации. Совет ЕЭК договорился применять правила, аналогичные российскому 719-му постановлению, хотя Казахстан и Белоруссия настаивали на более мягком подходе. Условия в том числе допускают кооперационный принцип производства автокомпонентов, пишет газета «Коммерсант». За выдачу актов о подтверждении происхождения будут отвечать национальные ТПП.

Требования к локализации продукции закреплены во вступившем в силу в январе приложении к решению Совета ЕЭК №105 об утверждении правил определения страны происхождения товаров для целей госзакупок. Оно действует только в случае, если в стране введены запреты или ограничения для закупки импорта, поясняет замдиректора департамента конкурентной политики и политики в области госзакупок ЕЭК Павел Жуковский: «В Казахстане, Киргизии и Армении таких актов нет. В Беларуси применяется условный принцип "третий лишний", более жесткие требования в России». С 30 апреля 2020 года в России введен запрет на приобретение иностранных промышленных товаров в рамках госпрограмм и для оборонных нужд (постановление №616), а для остальных госзакупок введено правило «третий

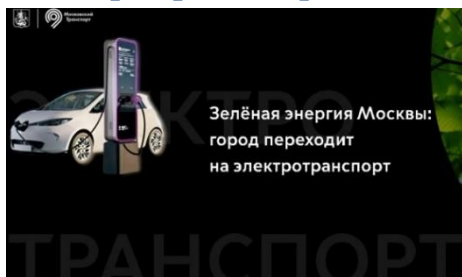


лишний» (постановление №617). По нему, если есть хотя бы два российских поставщика определенного товара, закупка его за рубежом запрещена. Пока правила на уровне ЕЭК не были приняты, для допуска к российским госзакупкам использовались критерии локализации из постановления №719.

Как отмечает Дмитрий Бабанский из SBS Consulting, с учетом доли России в закупках союза (более 80%) логично предъявлять требования, применяемые к собственным производителям, и к поставщикам из других стран. Кооперационный принцип по автокомпонентам позволяет отверточным сборщикам находить поставщиков комплектующих в ЕАЭС и повышать уровень локализации.

По мнению эксперта, исторически сложившиеся поставщики (как МАЗ и Минский тракторный завод) смогут соответствовать требованиям, дублирующим 719-е постановление: например, на МАЗе устанавливается в основном двигатель Ярославского моторного завода. В Евразийском реестре промышленных товаров из автопрома соседних стран уже есть продукция МАЗа, но, как уточняет Павел Жуковский, только по специальному машиностроению. В то же время, полагает г-н Бабанский, проблемы с допуском к госзакупкам могут возникнуть у новых казахстанских предприятий, которым будет сложно выполнить требование по использованию локальных компонентов. Речь идет о «Сарыаркаавтопроме», где в 2019 году запущено производство пассажирских автобусов Yutong, в том числе на электрической тяге. Также с трудностями может столкнуться Daewoo Bus Kazakhstan, которая занимается производством пассажирских автобусов марки Daewoo.

За 3 года в Москве построят 600 зарядных станций для электротранспорта



Девять новых зарядных станций для электромобилей и гибридов установили в столице в рамках проекта «Энергия Москвы». Об этом 15 июля сообщил Telegram-канал столичного департамента транспорта.

Одновременно такие станции могут заряжать 18 машин. Напомним, в Москве в рамках масштабного проекта «Энергия Москвы» предусмотрено развитие сразу нескольких направлений, связанных с электрификацией транспорта. Речь идет не только о станциях для зарядки электромобилей, но и о дальнейших закупках электробусов, развитии инфраструктуры для электросамокатов и электровелосипедов. Чем больше в Москве будет электротранспорта, тем лучше будет экология.

Руководитель проекта «Энергия Москвы» Александра Шумская, на которую ссылается «Московская газета», подтвердила, что к 2023 году в рамках проекта в столице планируют построить около 600 «зеленых станций» - по 200 каждый год. Стоит задача - сделать переход автовладельцев на электроэнергию удобным, а для этого «зарядные» терминалы должны находиться рядом с домом и местами работы, рядом с бизнес-центрами и магазинами и кафе. Их должно быть много. А скорость зарядки должна приблизиться к некому эталону - ко времени приема чашки кофе, то есть не больше 20 минут.

Согласно заявленной Программе, новая комплексная электроинфраструктура в Москве ускорит развитие одновременно нескольких видов электротранспорта. Люди смогут пересаживаться с одного транспорта на другой, подзаряжать электромобили, брать в аренду электровелосипеды и электросамокаты.

Сегодня число электробусов в Москве достигло 600 единиц (для сравнения: в Лондоне - 400, в Париже - 230). К 2023 году, согласно Программе, их будет 2275. Важно, что в городе уже установлено 104 ультрабыстрых зарядных станции для электробусов, с помощью которых можно пополнить заряд за 6 - 10 минут. Город продолжит стимулировать развитие электрокаршеринга и такси. В июне 2021 года было принято Постановление Правительства Москвы, по которому для владельцев такси и каршеринга размер субсидии на оплату лизинга на электромобили увеличен в два раза по сравнению с субсидией на автомобили с двигателем внутреннего сгорания.

Для личного электротранспорта еще с 2013 года доступны бесплатные парковки. Владельцы электрокаров в Москве освобождены от уплаты транспортного налога, к тому же ввоз электромобилей в РФ освобожден от уплаты пошлин. В 2020 году москвичи совершили на электросамокатах более 2 млн поездок - [решено](#), что уже в 2021 году в городском прокате будет 10 тыс. электросамокатов и 1200 электровелосипедов.

Минпромторг разработал проект о балльной оценке экспорта для автопрома

Минпромторг разработал проект постановления правительства, в соответствии с которым предусматривается возможность начисления заключившим СПИК автопроизводителям баллов за экспорт локально произведенных в России автокомпонентов. Планируется, что постановление начнет действовать с 1 августа текущего года, пишет агентство «Финмаркет».

Согласно документу, функции агента по начислению экспортных баллов получит АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), куда будут обращаться заявители. Распределение этих баллов, включая их возможную передачу от одной организации к другой, будет администрировать АО «Электронный паспорт».

«Экспортные баллы за выполнение операций по сварке и (или) окраске кузова (кабины), при условии выполнения операции штамповка в отношении не менее 70% общей массы черного кузова и использование российского металла (включая алюминий при наличии) не менее 70% общей массы кузова (кабины), рассчитываются и начисляются при осуществлении экспорта продукции автомобилестроения до 31 декабря 2024 г. Экспортные баллы не рассчитываются и не начисляются за проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ», – сказано в проекте постановления. Автопроизводители смогут использовать экспортные баллы для доначисления их в электронные паспорта транспортных средств (ЭПТС), произведенных в рамках специнвестконтрактов (СПИК) с Минпромторгом. Правила распространяются на легковые автомобили, а также на грузовики и автобусы, в отношении которых локально осуществляются операции по сварке и окраске кузова и которые до начисления экспортных баллов должны набирать 1,5 тыс. баллов в рамках правительственного постановления о локализации (N719).

Если компания-заявитель, обратившаяся в РЭЦ для начисления ее продукции экспортных баллов, не заключала СПИК, она может передать начисленные ей баллы производителю, которые специнвестконтракты уже заключили. Экспортные баллы, внесенные в ЭПТС, учитываются в течение одного календарного года, следующего за годом, в котором принято решение о начислении экспортных баллов (срок использования экспортных баллов).



В России изменились правила ввоза подержанных автомобилей

В России с 1 июля вступают в силу изменения в ГОСТ, согласно которым в отношении импортируемых на территорию Евразийского экономического союза



подержанных автомобилей вводятся процедуры инструментальной оценки соответствия для получения свидетельства о безопасности их конструкции – СБКТС (оценка безопасности впервые ввозимых автомобилей, не являющаяся техническим осмотром находящихся в эксплуатации транспортных средств). Для подготовки к вступлению этой нормы в стране создана необходимая лабораторная инфраструктура, сообщает пресс-служба Росстандарта.

Так, на территории Дальневосточного федерального округа, на который приходится большая часть ввоза подержанных автомобилей (около 100

тыс. единиц из порядка 130 тыс. машин в год всего по России), получили необходимую аккредитацию и полностью функционируют 10 лабораторий с общей расчетной мощностью около 100 тыс. автомобилей в год. Особо необходимо отметить создание ведущей отраслевой государственной организацией ФГУП «НАМИ» лаборатории с расчетной мощностью более 30 тыс. автомобилей в год. Также на территории Дальневосточного федерального округа создано и находятся в разной степени готовности к работе еще 6 лабораторий, включая лабораторию на территории Сахалинской области.

На территории других регионов функционируют еще 12 лабораторий, расположенных в г. Москве, г. Санкт-Петербурге, Республике Татарстан, Чувашской Республике, Московской, Нижегородской, Калининградской и Новосибирской областях.

Вместе с тем срок получения необходимых разрешительных документов сократился с двух и более дней до режима «день в день». Еще в мае этого года в партнерстве с АО «Электронный паспорт» была запущена система оформления свидетельства о безопасности конструкции транспортного средства (СБКТС) в электронном виде (ЭСБКТС), которая позволяет автоматически без лишних трудозатрат заносить необходимые сведения в систему электронных паспортов (ЭПТС). На текущий момент лабораториями оформлено порядка 1 тысяч ЭСБКТС и ЭПТС на их основе. Теперь автомобили будут выходить из лабораторий «под ключ» с полным комплектом документов, необходимых для государственной регистрации.

В результате исключается попадание на российские дороги опасных транспортных средств. По оценкам экспертов на аварийные автомобили, т.н. «утопленники» и другую некондиционную технику приходится как минимум 10% импорта подержанных автомобилей. Проверка в лабораторных условиях ввозимой техники позволит защитить автовладельцев от продажи им техники, представляющей угрозу для жизни и здоровья.

Итоги форума «Used Cars Forum – 2021. Автомобили с пробегом: рынок, программы, инструменты»

21 июля в Москве прошел форум автобизнеса «Used Cars Forum - 2021. Автомобили с пробегом: рынок, программы, инструменты», организованный аналитическим агентством «АВТОСТАТ». Его участниками стали: дилеры и дистрибьюторы, представители банков, страховых и лизинговых компаний, специалисты IT и консалтинга. Видеотрансляция прошедшего форума доступна по ссылке. Что происходит на рынке?



Открылся форум с аналитики и основных трендов на рынке автомобилей с пробегом. Сергей Удалов (АВТОСТАТ) напомнил, что по итогам 5 месяцев соотношение между рынками новых и подержанных автомобилей составляет 1:3,4. Когда растет рынок новых автомобилей, меньше продается подержанных машин, а как только наступает кризис – все идет в обратную сторону. Динамика по рынку новых автомобилей сейчас гораздо выше, чем по автомобилям с пробегом (+39% против +28%). Что касается дилерского сегмента, которому традиционно интереснее заниматься более свежими машинами (в возрасте до 7 лет), здесь динамика заметно ниже (всего +14% по отношению к 5 месяцам прошлого года). При этом доля сегмента до 7 лет сейчас не очень высокая – около 20% от общего объема рынка автомобилей с пробегом. Из других тенденций вторичного рынка в 2021 году эксперты отмечают, что продажи автомобилей с пробегом, если их смотреть помесечно, превышают результаты 2019 и 2020 годов и, вероятнее всего, в ближайшее время тренд сохранится. Если же смотреть по сегментам, то соотношение премиального и массового на рынке подержанных автомобилей примерно такое же, как и на рынке новых машин (10% на 90%). При этом стоит отметить, что «премиалка» здесь растет быстрее.

Говоря о динамике цен, Сергей Удалов отметил, что такого роста цен на рынке еще не было. Причем этот рост не зависел от изменения курсов валют, которые колебались вверх-вниз, тогда как цены на автомобили только росли. К концу 2020 года цены на подержанные автомобили стали расти быстрее, чем на новые, отметил эксперт. Удалов напомнил, что потенциал у вторичного рынка в России – огромный, а кроме того, это рынок более молодых покупателей, что также стоит принимать во внимание.

Данил Пивоваров (АВТОСТАТ) сообщил, что доля официальных дилеров в регистрациях автомобилей с пробегом относительно стабильна. В 2019 году она составляла 13%, в 2020-м – 13,7%, в этом году по результатам 5 месяцев – 14,3%. Для сравнения: в Германии этот показатель составляет около 50%, в Великобритании – 42%, в Америке – 37%. Из других характеристик дилерского участия в России эксперты отметили падение доли продаж в трейд-ин (по итогам 5 месяцев она упала примерно на 9 п.п.). На данный момент многие бренды, официально представленные на российском рынке, имеют свои сертифицированные программы по продажам автомобилей с пробегом. Исключение составляют только Cadillac, Genesis, Jeep (в премиальном сегменте), а также китайские марки (в массовом). Эксперт сообщил, что за 5 месяцев 2021 года в стране реализовано порядка 30 тысяч сертифицированных автомобилей с пробегом. При этом доля таких машин растет. Он также предположил, что скоро каждый второй автомобиль с пробегом будет реализовываться с помощью сертифицированных программ.

Дистрибьюторы: трейд-ин, сертификация автомобилей с пробегом, что еще нового?

Участники второй сессии, Дмитрий Паткин (BMW), Кирилл Курицын (LADA) и Дмитрий Астрахан (Jaguar Land Rover), обсудили ситуацию на рынке автомобилей с пробегом с точки зрения дистрибьюторов. Они согласились в том, что сегодня дилеры, как в столице, так и в регионах, выказывают большое желание работать в этом сегменте рынка при поддержке автопроизводителей. Большинство дилеров, особенно среди премиальных брендов, уже успело адаптироваться к текущей ситуации и их показатели продаж автомобилей с пробегом близки к докризисным. Что касается специальных программ по сертифицированным автомобилям, то все спикеры были единодушны – они самым существенным образом влияют на продажи. Кирилл Курицын (LADA) привел такие цифры: в текущем году продажи сертифицированных автомобилей LADA с пробегом выросли в 6 раз относительно прошлого года. Дмитрий Паткин (BMW) рассказал о двукратном росте продаж по аналогичным программам для автомобилей BMW и MINI. Он подчеркнул, что выгода такой покупки для клиентов очевидна – лучше потратить чуть больше денег при покупке сертифицированного автомобиля с пробегом, но при этом быть уверенным, что их не придется тратить потом на непредвиденный ремонт. А вот Дмитрий Астрахан (Jaguar Land Rover) считает, что рост продаж относительно прошлого года оценивать некорректно. Тем не менее, цифры по 2021 году не слишком отличаются от 2019-го, когда ситуация на рынке была лучше, чем сейчас. Он отметил, что теперь все чаще сертифицируются автомобили в возрасте от 5 до 7 лет. Российский парк стареет, и продажи дилеров распределяются равномерно между машинами в возрасте от 1 года до 7 лет.

Что касается расхожего мнения клиентов о том, что у дилера машины всегда дороже, чем на рынке, то здесь мнения экспертов разделились. Кирилл Курицын уверен, что так и должно быть: «За дилером стоят инвестиции и обученный персонал. В дилерском центре устранили все неисправности, используя только сертифицированные запчасти и детали. Поэтому у дилера машина должна быть дороже, ведь в итоге он продает качество и гарантию». А вот Дмитрий Паткин высказал иное мнение: «Несмотря на то, что дилер дает качественный сервис и гарантии, он гораздо гибче в ценообразовании. Дилер может дать кумулятивные скидки и, таким образом, конечная цена автомобиля может быть меньше, чем на классифайде».

Онлайн-продажи автомобилей с пробегом – это будущее дилеров. Здесь есть определенные сложности, поскольку клиенты пока не готовы покупать такие машины, не глядя. Дилерам предстоит большая работа, связанная с повышением репутации и имиджа. В идеале схема должна быть такой: когда клиент решил купить автомобиль с пробегом, то сначала он идет к дилеру, а уже потом, если не нашел, что хочет, у дилера, смотрит на внешний рынок.

Сергей Удалов поделился с аудиторией результатами опроса, который совместно провели агентство «АВТОСТАТ» и Авто Mail.ru. Опрос помог выявить предпочтения россиян при покупке автомобиля с пробегом.

Так, большинство опрошенных (60%) знают о существовании специальных программ по сертификации автомобилей с пробегом, причем наиболее известны такие программы у Audi (о ней знают 25,7% опрошенных) и BMW (23%).

Вероятно, это объясняется тем, что программы указанных премиальных брендов работают уже давно.

Что заставляет людей покупать автомобиль с пробегом? Основным фактор – более доступная цена. Это отметили более половины респондентов. Среди других причин респонденты указали рост цен на новые машины (44%), возможность выбора автомобиля более высокого класса и более богатой комплектации (34%), а также сохранность остаточной стоимости, которая у автомобиля с пробегом выше, чем у нового (25%).

Сергей Удалов отметил, что дилеры проделали большую работу в сегменте продаж автомобилей с пробегом. В результате 45% опрошенных рассматривали возможность такой покупки именно в дилерском центре. Тем не менее, дилерам еще есть куда расти в этом направлении.

Отдельным мероприятием в рамках форума стало вручение профессиональной премии «USED CAR AWARDS 2021», учрежденной аналитическим агентством «АВТОСТАТ». К участию в ней были приглашены все автомобильные бренды, работающие на территории России и развивающие направление продаж автомобилей с пробегом. Данные для анализа предоставили 16 марок. Для составления рейтинга все дистрибьюторы (бренды) были сгруппированы по сегментам: массовый и премиальный. В каждом из этих сегментов был выбран лучший бренд в 3 номинациях. Результаты можно посмотреть [здесь](#).

Дилерский опыт: успешные кейсы и эффективные инструменты

Дилерский опыт в торговле подержанными автомобилями – у каждого свой. Здесь можно пойти по стопам более успешных коллег, но при этом необходимо понимать, что, когда берешь чей-то кейс – становишься догоняющим. Можно поучиться у зарубежных коллег, у которых опыта больше, а значит накопилось и больше полезного инструментария. Но стоит учитывать, что всякий инструмент хорош в определенное время при определенных сложившихся условиях и с правильно выстроенными бизнес-процессами.

Алексей Баринов (КЛЮЧАВТО) рассказал о том, как его компания, которой в этом году исполняется 20 лет, и которая входит в ТОП-5 по объемам продаж авто с пробегом, работает с жизненным циклом клиента. Перестроив акценты внутри отделов компании, здесь стали получать дополнительные сделки. Главный идейный посыл Баринова: на первый взгляд рынок автомобилей с пробегом в России безграничен, но на этом рынке много игроков. «Если клиента не смогли заинтересовать и удержать вы – их перехватят другие», - уверен эксперт.

Александра Толочнева (Авито Авто) призвала коллег к персональным настройкам продвижения продукта на рынке: «Мы слишком сосредоточены на выкупе автомобилей, на цифрах и перестаем работать с качеством. Но в пробеге каждый автомобиль уникален. Необходимо активнее работать с продвижением и выгрузкой». По мнению Александры, персональные настройки продвижения могут быть разными. Можно скорректировать выгрузки данных, основываясь, например, на портрете потребителя – и получить лучший результат. Можно применить другие параметры, но главное – не бояться экспериментов и индивидуально управлять складами.

Всего год понадобилось ульяновской компании «Авторай», чтобы изменить в лучшую сторону показатели по объемам продаж автомобилей с пробегом, нарастить кумулятивную маржу и увеличить внутренний трейд-ин. Показатели улучшились после того, как была введена система мотивации за внутренний трейд-ин; изменен подход дооборудованию и шинам; открыто направление выездного выкупа; создан Fleet-отдел; началось сотрудничество с СМ Expert (задача правильно выкупить и правильно продать автомобиль); усилена совместная работа с отделом послепродажного обслуживания; запущена утренняя школа продаж (скорость подготовки кадров). «Мы не продаем автомобили дешево, - говорит Андрей Чигиряев (Авторай). - У нас нет задачи продать автомобиль быстро, но и нет задачи его «морозить».

Свой успех на рынке автомобилей с пробегом Алексей Подщеколдин (БН-Моторс) объясняет простотой и универсальностью предлагаемых программ, особым отношением к клиентам. Это и создание «сеток» по авто с пробегом (площадки по 50 – 100 подготовленных к продаже автомобилей, которые можно приобрести в кредит и рассрочку, застраховать, взять напрокат и пр.), работа с клиентской базой (даже студент, имеющий всего 5 тысяч рублей в кармане, может рассчитывать на теплый прием и услуги прокатного парка, аренда авто возможна как на 1 день, так и на 3 года), профессиональный колл-центр (70 сотрудников, умеющих разговаривать с клиентами – и никаких трат на другой маркетинг). Наконец, Подщеколдин создал целый конвейер по подготовке авто к продаже, а на следующий год планирует построить авторемонтный завод для них.

Александр Усольцев (merch-auto.com) уверен, что никакие идеи и бизнес-модели, отечественные и зарубежные, не должны быть самоцелью дилера. Нужно меняться, чтобы оставаться в автомобильном ритейле и через 5, и через 10 лет. Но новые бизнес-модели должны появляться «от ожиданий потребителем качественно иного клиентского опыта».

Поставить кнопку «онлайн» на сайт – это не новый бизнес-опыт, необходимо выстраивать процессы.

Инструменты для эффективных продаж автомобилей с пробегом

В ходе форума было предложено множество инструментов, повышающих эффективность продаж автомобилей с пробегом. Так, Денис Оковитый (MetaCar) рассказал о системе, которая позволяет автоматизировать все внутренние и внешние процессы – от закупки и продажи самого автомобиля до управления персоналом (составление графика работы, отпусков, обучения и т.д.). Дмитрий Третьяков (Смартпойнт) представил новый продукт – платформу Getloyalty, которая помогает управлять репутацией дилера, что в свою очередь, напрямую влияет на его доходы.

Основной упор здесь делается на мониторинг и работу с отзывами на сайте компании. Юлия Герц (Callibri) предложила воспользоваться продуктом «Мультичат», который позволяет обрабатывать, хранить и анализировать обращения клиентов круглосуточно. Свою систему мониторинга работы дилерского центра представил Игорь Тепикин (SteadyControl). Такая видеосистема основана на искусственном интеллекте и контролирует всю цепочку взаимодействия клиента с салоном: от звонка и тест-драйва до оформления кредита или страховки.

Свое решение для эффективной оценки автомобиля с пробегом предложил Дмитрий Андикаловский (Maxposter). Система полностью закрывает всю цепочку перехода права собственности на автомобиль от одного физлица к другому физлицу или дилеру. Борис Дмитриев (CarCraft) рассказал о том, как решить основной вопрос с нехваткой оборотных средств у дилера. Доступные и дешевые финансы можно быстро получить через систему CarCraft для закупки новых автомобилей или для машин с пробегом, поступающих от частных лиц или компаний.

Константин Мыльцев (СберАвто) поделился результатами проведенного среди клиентов опроса: 90% покупателей автомобилей перед совершением покупки искали информацию в Интернете. 76% из них – при условии обеспечения безопасности готовы приобрести автомобиль полностью онлайн. Для обеспечения этой безопасности СберАвто предлагает подбор автомобилей, проверку и независимый осмотр экспертом, отчет об автомобиле, свои кредитные программы и только проверенных партнеров. Партнерами выступают дистрибьюторы и дилеры (к проекту подключено около 1000 дилеров по всей России). СберАвто предлагает им готовое решение онлайн-продаж (бесшовные сделки), доставку авто в любой регион, полное оформление сделки. Развитие текущей модели предполагает доступ к ресурсам Сбербанка. К сожалению, проблему с эквайрингом СберАвто пока решает, как и многие другие, что тормозит развитие онлайн-продаж авто.

Гаджи Курбанов (Naraba) подробно рассказал о тенденциях в сегменте «перекупов», который, несмотря на свои существенные размеры (как в абсолютных цифрах, так и в доле на рынке) совершенно не стандартизирован и находится «вне поля зрения» банков и дилеров. Тем не менее, Гаджи Курбанов уверен, что рано или поздно дилерам придется выстраивать процесс выкупа автомобилей «с улицы». Без этого они не смогут дальше развиваться. А помочь в этом могут платформы Naraba (в которой уже сегодня зарегистрировано 190 тысяч человек) и Naraba-Дилер. Михаил Шлыков (CarPrice) поддержал Гаджи Курбанова в том, что дилерам необходимо налаживать процесс выкупа автомобилей с пробегом. И основной проблемой здесь является ответственность за качество осмотра. Продукт от CarPrice помогает решить этот, а также множество других вопросов, связанных с выкупом машины, доставкой ее по стране, оформлением необходимых документов и контролем за временем на стоке.

О «китайцах» с пробегом

Отдельная сессия была посвящена динамично развивающемуся на российском рынке сегменту китайских автомобилей. Как отметил Сергей Удалов (АВТОСТАТ), в последнее время китайские автомобили начали попадать в рейтинги по остаточной стоимости. Это критически важный параметр для автомобиля с пробегом, поскольку дает клиенту представление о том, за сколько в дальнейшем можно будет продать такой автомобиль. Уже сегодня соотношение продаж новых автомобилей китайских марок к таким же машинам с пробегом составляет 1:1, что является нонсенсом в массовом сегменте. Эксперт отметил, что средняя остаточная стоимость у массовых марок в текущем году достигла 95,4%, у китайских этот показатель составил 86,5%, причем наблюдается тренд на сближение.

О высоком качестве китайских автомобилей говорил и Александр Кулагин (Changan Motors Rus). Он отметил, что сегодня в Россию везут не столько массовые, сколько новые и технологичные автомобили, не уступающие по своим потребительским свойствам другим брендам.

Что касается программ поддержки продаж в трейд-ин, то в компании Changan на них выделяется от 100 млн до 120 млн рублей в год. И результаты очевидны – количество клиентов, решивших остаться внутри бренда, увеличилось втрое – с 5% до 15%. Оборачиваемость стока снизилась с 90 до 27 дней, а доля трейд-ин выросла с 10% до 37%.

В будущем компания планирует запустить собственные программы сертификации – по аналогии с Approved и Selected от Audi и BMW соответственно.

Кредитование и страхование автомобилей с пробегом

Финальный блок форума был посвящен вопросам кредитования и страхования автомобилей с пробегом.

Основные цифры по этому рынку привел Сергей Удалов в аналитической справке агентства «АВТОСТАТ». Он отметил, что за 5 месяцев 2021 года количество выданных кредитов выросло на 50%, а в рублевом эквиваленте этот рост составляет 94%. Средний размер автокредита также увеличился – на 33% по новым и на 30% по автомобилям с пробегом. Любопытно, что в количественном выражении выдача кредитов на новые автомобили в текущем году уже ниже уровня 2020 года, а вот на машины с пробегом – пока еще выше.

Тему продолжил Денис Мусиенко (Тинькофф). Он добавил, что несмотря на рост кредитов, выданных на автомобили с пробегом, одновременно растет и просрочка по таким кредитам. При этом такая проблема носит массовый характер и наблюдается у большинства банков. И это неудивительно, поскольку стоимость самих автомобилей растет, размер автокредита увеличивается, а размер первоначального взноса при этом не меняется. Кроме того, средний уровень подтвержденного дохода также вырос на 15%, что способствует «вымыванию» базы платежеспособных клиентов.

Еще одна важная тема – ключевая ставка. С середины 2019 года ее размер постепенно снижался, к середине прошлого года – вышел на «плато», а затем снова начал расти. Есть опасения, что в ближайшее время ключевая ставка может вырасти на 1,5 п.п. Это экстремальное значение, и оно безусловно скажется на стоимости кредита – он тоже станет дорожать.

По мнению эксперта, в 2022 году продолжат свое развитие следующие тренды: будет расти количество автомобилей, выкупленных «с улицы», продолжится рост цен на новые машины, платежеспособных клиентов станет меньше – все это должно привести к некоему равновесному состоянию. Доля кредитов в покупке автомобилей вырастет, но и сами кредиты вырастут в цене, а кроме того, увеличится срок кредитования. Сейчас самый популярный срок автокредита – 5 лет, но он будет расти.

О неиспользованных возможностях страхования машин с пробегом говорил на форуме Денис Морозов

(Ингосстрах): «Мы забыли, что есть вторичный рынок и с ним надо работать. Как минимум, страхование от тотальной потери или угона интересны рынку, в том числе и для машин в возрасте от 7 до 15 лет». А учитывая то, что кредиты сегодня выдаются и на автомобили с пробегом – такие страховки интересны и банкам.

Да, есть статистика страховых компаний, которая гласит, что только 50% автомобилей страхуются по первому году и только 10% остаются на четвертый год страхования. Но это немало: по самым скромным подсчетам – это около 10 млн

автомобилей. Это тот потенциал, с которым страховщики и дилеры сегодня не дорабатывают, предлагая клиентам полные пакеты по КАСКО или не предлагая другие варианты страховки вовсе. «Но если клиенту предложить выбор из небольших рисков, которые можно застраховать по невысоким тарифам, тогда он с вами останется», - считает Морозов. Безусловно, это должна быть совместная работа с дилерами, потому что понадобится снижать тарифы по комиссионному вознаграждению и затраты на ремонт, а также сокращать расходы на ведение дел. Эксперт подсчитал, что даже при самом пессимистичном сценарии, если взять только 20% из тех авто с пробегом, которые можно застраховать, при средней страховой премии в 7 тысяч рублей (самый дешевый полис сегодня стоит 1400 рублей) - можно получить 14 млрд рублей страховой премии на годовом отрезке 5 лет. Комиссионное вознаграждение - 2 млрд 800 млн. «Их надо просто сходить и забрать», - говорит Морозов.

МИРОВЫЕ НОВОСТИ

Мировой авторынок в июне сбавил темпы роста



Мировой авторынок в июне увеличился на 5,6% до 7 млн 007 тыс. легковых и легких коммерческих автомобилей. По итогам шести месяцев 2021 года реализация автомобилей в мире составила 42 млн 012 тыс. единиц (+27,9%), гласят данные консалтинговой компании LMC Automotive.

Мировым лидером по продажам автомобилей в прошлом месяце остается Китай с показателем 1 млн 916 тыс. машин, на 12,9% ниже показателя годичной давности. Таким образом, отрицательная динамика фиксируется второй месяц подряд, что обусловлено высокой базой прошлого года, когда китайский авторынок показал рост благодаря отложенному покупательскому спросу, сформировавшемуся в период карантина из-за пандемии коронавируса, а также скидкам и акциям

автопроизводителей и дилеров. В Америке было реализовано 1 млн 297 тыс. автомобилей - на 16,6% больше, чем годом ранее.

Автомобильные рынки стран Западной Европы в июне увеличились на 12,1% до 1 млн 333 тыс. машин. Продажи автомобилей в странах Восточной Европы составили 409,6 тыс. единиц (+21,8%). В Южной Америке местные дилеры продали 204,4 тыс. автомобилей, что на 29,1% больше по сравнению с результатом годичной давности.

Среди крупнейших мировых авторынков стоит также упомянуть Японию (361,5 тыс. шт., +5,6%), Канаду (166 тыс. шт., +6,5%) и Корею (162,2 тыс. шт., -20%).

Итальянский авторынок в июне сбавил темпы роста

Автомобильный рынок Италии в июне вырос на 12,6% и составил 149438 машин. Как отмечают в Итальянской ассоциации автопроизводителей (ANFIA), положительная динамика по-прежнему обусловлена низкой базой прошлого года, когда из-за эпидемии коронавируса действовали карантинные ограничения. Поэтому нынешний результат будет корректнее сравнивать с июнем 2019-го, по отношению к которому показатели продаж оказались на 13,3% ниже. В то же время в ассоциации рассчитывают, что принятые ранее меры по стимулированию продаж автомобилей будут способствовать дальнейшему восстановлению автомобильной отрасли. По итогам шести месяцев 2021 года реализация автомобилей в Италии составила 884750 единиц (+51,4%).

Согласно данным, полученным агентством «АВТОСТАТ» в Итальянской ассоциации автопроизводителей (ANFIA), самой продаваемой в Италии автомобильной маркой остается **Fiat**, который в июне реализовал 22191 машину (+19,4%). Второе место занял **Volkswagen**, чьи продажи увеличились на 19,2% и составили 13644 единиц. На третьей строчке идет **Renault** с показателем 8716 реализованных автомобилей (-9,5%). Замыкают пятерку лидеров **Toyota** (8377 шт., +10,9%) и **Peugeot** (8068 шт., +11,5%).



Испанский авторынок в июне продолжил расти на низкой базе



Испанский авторынок в июне увеличился на 17,1% и составил 96785 машины. Как отмечают в Испанской ассоциации производителей легковых и грузовых автомобилей (ANFAC), положительная динамика по-прежнему обусловлена низкой базой прошлого года, когда из-за эпидемии коронавируса действовали карантинные ограничения. Поэтому нынешний результат будет корректнее сравнивать с июнем 2019-го, по отношению к которому показатели продаж оказались на 25,8% ниже. По итогам шести месяцев 2021 года продажи автомобилей в этой стране составили 456833 единиц (+34,4%).

Согласно данным, полученным агентством «АВТОСТАТ» в Испанской ассоциации производителей легковых и грузовых автомобилей (ANFAC), самой продаваемой в

Испании автомобильной маркой в июне стал Volkswagen, реализовавший 8819 автомобилей (+13,4%). На втором месте идет Toyota, которая увеличила продажи на 54% до 8222 единиц. Третью строчку занимает местный SEAT, чей результат составил 7521 машину (+17,7%). Замыкают пятерку лидеров KIA (7270 шт., +72%) и Hyundai (6124 шт., +44,3%).

Японский авторынок в июне сбавил темпы роста

Японский авторынок в июне увеличился на 8,8% до 198108 единиц, без учета мини-каров с объемом двигателя до 660 куб. см. Согласно данным, полученным агентством «АВТОСТАТ» в Японской ассоциации автодилеров (JADA), за шесть месяцев 2021 года реализация автомобилей в Стране восходящего солнца составила 1 млн 311 тыс. 272 машины (+9,4%).

Лидерство в прошлом месяце сохраняет Toyota, чьи продажи увеличились на 14,2% до 101793 автомобилей. Второе место по объему продаж занимает Honda с показателем 20417 машин (-17,3%). Замыкает тройку лидеров по-прежнему Nissan, реализовавший 16265 автомобилей (-0,3%).



Французский авторынок в июне ушел «в минус»

Автомобильный рынок Франции в июне снизился на 14,7% до 199509 машин. Таким образом, отрицательный результат зафиксирован впервые после трех месяцев роста. По итогам шести месяцев 2021 года реализация новых автомобилей в этой стране составила 922766 единиц (+28,9%).

Согласно данным, полученным агентством «АВТОСТАТ» во Французской торговой палате (CCFA), лидером французского рынка в июне стала Renault, снизившая реализацию на 33,1% до 36749 машин. Второе место занимает Peugeot с показателем 29806 проданных автомобилей (-13,6%). Реализация Citroen составила 18714 машин, что на 10,6% меньше по сравнению с прошлым годом. Далее идет Dacia, продажи которой сократились на 10% до 14910 автомобилей. Замыкает пятерку лидеров на этот раз Volkswagen, чьи дилеры реализовали 14889 машин (+8,6%).



Европейский авторынок в июне сбавил темпы роста

Продажи легковых автомобилей в Европе по итогам июня увеличились на 13% и составили 1 млн 161 тыс. 115 машин. Как отмечают в Европейской ассоциации автопроизводителей (ACEA), положительная динамика наблюдается четвертый месяц подряд и обусловлена низкой базой прошлого года, когда из-за эпидемии коронавируса действовали карантинные ограничения. При этом по сравнению с предыдущими месяцами темпы роста в июне заметно снизились, а, например, во Франции и вовсе зафиксировано падение местного авторыннка. По итогам первого полугодия 2021 года реализация автомобилей в Европе составила 5 млн 865 тыс. 045 единиц (+27,7%).

Среди автопроизводителей наибольшее количество автомобилей в Европейском Союзе в июне продал Volkswagen – 155168 машин (+28,9%). На втором месте идет Renault с показателем 82593 автомобиля (-23,8%). Третью строчку занимает Toyota, реализовавшая 77822 машины (+31,7%). Замыкают пятерку лидеров на этот раз Peugeot (72793 шт., -2%) и BMW (69894 шт., +20,9%).



Украинский авторынок в 1 полугодии вырос на 32%



За 6 месяцев 2021 года жители Украины стали обладателями почти 50 тыс. новых легковых автомобилей. Это на 32% больше, чем в 1 полугодии прошлого года. Такие данные приводят эксперты агентства «АВТОСТАТ» в рамках подготовки ежемесячного обзора «Рынок транспортных средств в Украине».

Лидером местного рынка среди марок за этот период стала японская Toyota, продукцию которой приобрели 7,1 тыс. украинцев – на 33% больше, чем год назад. На втором месте находится французский бренд Renault с результатом 6,7 тыс. машин (+6%). Третью позицию заняла корейская Kia: автомобили этой марки выбрали около 3,6 тыс. покупателей, а ее показатель увеличился на 16%. Далее

следует чешская Skoda (3,4 тыс. шт.; +72%), а замыкает пятерку лидеров немецкий Volkswagen (2,3 тыс. шт.; +140%). Рейтинг самых популярных моделей на авторынке Украины по итогам 1 полугодия возглавляет кроссовер Toyota RAV4, который разошелся в количестве 3,1 тыс. автомобилей. За ним расположился кроссовер Kia Sportage, показатель которого составил порядка 2,8 тыс. единиц. Далее в рейтинге следуют две модели Renault – кроссовер Duster и хэтчбек Sandero (2,3 тыс. и 1,5 тыс. шт. соответственно). Последним в ТОП-5 финиширует кроссовер Nissan Qashqai (1,4 тыс. шт.).

Эксперты также отмечают, что в июне на Украине было куплено примерно 9,4 тыс. новых легковых автомобилей, что на 30% больше, чем за тот же месяц 2020 года.

Авторынок Литвы в июне вырос на 27%

Литовский авторынок растет четвертый месяц подряд. Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в Литве по итогам июня 2021 года увеличились (по сравнению с результатом годичной давности) на 27,4% до 3 809 экземпляров. Такие предварительные данные сообщает портал AutoTurimai, ссылаясь на исходные цифры, предоставленные Государственным предприятием «Регитра».

При этом рынок легковых автомобилей увеличился на 30,4% до 3 499 штук, а LCV – на 1,6% до 310 штук. Худшим для автобизнеса Литвы в июне 2021 года называется день 21 июня, когда в стране было зарегистрировано всего 90 машин, а лучшим – 14 июня, когда на учет поставили 293 автомобиля.

Рейтинг марок-лидеров на литовском авторынке в июне традиционно возглавил Fiat с результатом 921 автомобиль. На втором месте – Toyota (630 шт.), на третьем – Volkswagen (472 шт.). Из премиальных брендов лидирует BMW, реализовавший 59 автомобилей. В модельном рейтинге прошлого месяца в сегменте легковых на первом месте был Fiat 500 (724 шт.), на втором – Toyota RAV4 (172 шт.), на третьем – Fiat Panda (165 шт.). Среди легких коммерческих автомобилей самым популярным назван Renault Master (65 шт.).

Эксперты также отметили, что в июне в стране было зарегистрировано 72 электромашины, что на 75,6% больше, чем год назад (41 шт.). Самой популярной моделью среди электрокаров был «Volkswagen up!», приобретенный в количестве 16 единиц. Эксперты отмечают, что в целом с начала года (за январь – июнь) в стране было приобретено 20 597 новых легковых автомобилей, что на 11,4% больше, чем за аналогичный период 2020 года (18 491 шт.).



Евросоюз готовит отказ от бензиновых и дизельных автомобилей уже к 2035 году



Страны Евросоюза планируют полностью отказаться от бензиновых автомобилей в пользу электрокаров. Как пишет Lenta.ru, ссылаясь на информацию агентства Bloomberg, переход на машины с нулевыми выбросами поможет бороться с глобальным потеплением в мире. Предположительный график перехода на "электрику" привязан к сокращению вредных выбросов в атмосферу, причиняемых транспортом. Так, к 2030 году Евросоюз хотел бы сократить эти выбросы на 65%, к 2035 году - на 100%. Для массового внедрения электрокаров Еврокомиссия обяжет правительства стран ЕС установить зарядные станции через каждые 60 километров на основных автомагистралях.

Отметим, что крупнейшие мировые автопроизводители в последнее время все чаще упоминают о своих "зеленых" амбициозных планах. Так, немецкий

автоконцерн Volkswagen заявил, что намерен прекратить производство автомобилей на ДВС в Европе к 2035 году. Renault собирается сделать экологичными 90% своих машин. Американский автопроизводитель Ford Motor Co. намерен довести долю электромашин в своих глобальных продажах до 40% к 2030 году.

В конце прошлой недели руководство концерна Stellantis (куда входит сегодня 14 автомобильных брендов) на своей конференции сообщило, что к 2030 году 70% европейских продаж и более 40% продаж на рынке США будет приходиться на автомобили с низким уровнем вредных выбросов. A Volvo Car поставила задачу к 2030 году трансформироваться в производителя исключительно электромашин, стать в этом сегменте мировым лидером. В России интерес и внимание к электромашинам тоже постепенно растет. Так например, по данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», только с начала 2021 года в нашей стране продажи новых электрокаров выросли в 7 раз.

Впечатляющий рост, если бы не одно обстоятельство: этот рост произошел на очень низкой базе прошлого периода. В действительности с января по июнь в России приобретено только 650 новых автомобилей на электротяге - в сравнении с рынком бензиновых автомобилей это пока капля в море

Stellantis инвестирует более 30 млрд евро в ускорение электрификации автомобилей

8 июля в рамках конференции Stellantis EV Day 2021 компания Stellantis N.V. представила свою стратегию по переходу на использование электрических силовых установок. Как сообщает пресс-служба компании, уже к 2026 году Группа планирует достичь показателя общих затрат на владение электромобилем, эквивалентных затратам на владение автомобилем с ДВС.

Электричество ударит по всем брендам

На конференции речь шла о вложении в направление «электро» более 30 млрд евро, при этом поставлена задача ускорить переход к использованию электричества и «создавать лучшие в своем классе электромобили для входящих в состав Группы культовых брендов». Любопытно, что всего несколько дней назад похожая конференция - провозгласившая курс на полную электрификацию и цель стать лучшими в создании электромобилей, причем только премиум-класса, прошла у Volvo Cars (подробности - [здесь](#)).

Однако перед Группой Stellantis стоит еще задача - сохранить свои высокие показатели эффективности инвестиций, на 30% превышающие средние по отрасли. В рамках заявленной стратегии все 14 брендов, входящие в Группу (Alfa Romeo, Citroen, Peugeot, Fiat, Dodge, Jeep, Lancia, Opel/Vauxhall, Ram, Chrysler, DS Automobiles, Maserati, Abarth, коммерческая техника) должны предложить лучшие в своих сегментах полностью электрические модели, но сделать это с учетом ДНК своих брендов.

В результате в основу будущих моделей электромобилей будут положены четыре гибкие платформы (STLA Small, STLA Medium, STLA Large, STLA Frame (рамная), имеющие общие компоненты и обеспечивающие запас хода автомобилю до 500 - 800 км. Каждая из платформ будет создана с расчетом на длительный срок эксплуатации и сможет поддерживать производство до двух миллионов автомобилей в год.

Гибкие платформы

Линейка силовых установок будет включать в себя семейство из трех модулей электрического привода (EDM), объединяющих двигатель, коробку передач и инвертор. Эти EDM компактны, гибки и легко масштабируются. Таким образом, на основе EDM можно сконфигурировать автомобиль с передним, задним или полным приводом, а также электрическим полным приводом 4хе. Отмечено, что четыре гибкие платформы, масштабируемая линейка из трех модулей электродвигателей, стандартизированные модули батарей смогут удовлетворить потребности всех брендов во всех сегментах.

В планах по созданию аккумуляторных батарей (BEV) - добиться такой линейки, которая сможет обеспечивать запас хода электромобиля в 500 - 800 км и быструю зарядку (запас хода 32 км обеспечивается за минуту). Пока заявлено о двух вариантах химического состава батарей - версия с высокой плотностью заряда и появление к 2024 году альтернативной версии, без использования никеля и кобальта. Решено, что глобальные поставки батарей к 2030 году обеспечат пять «гигафабрик» в Европе и Северной Америке и дополнительные партнерские проекты.

Только за период с 2020 по 2024 год себестоимость аккумуляторных батарей для электромобилей планируется снизить более чем на 40%, а к 2030 году - еще на 20%. В снижении себестоимости будут учитываться все аспекты - общая оптимизация батареи, упрощение формата модулей, увеличение размера ячеек и улучшение химического состава аккумуляторов. Компания намерена максимально увеличить срок службы аккумуляторных батарей за счет ремонта, восстановления, вторичного использования и переработки.

Вложат 30 миллиардов евро

«Мы намерены реализовать планы по инвестированию более 30 миллиардов евро, чтобы предложить новые модели культовых брендов, которые будут обладать характеристиками, динамикой, стилем, комфортом и запасом хода на электрической энергии, позволяющим им гармонично вписаться в повседневную жизнь нашего клиента», - заявил главный исполнительный директор Stellantis Карлос Таварес (Carlos Tavares).

Stellantis планирует также предложить полноценный пакет упрощающих владение электромобилем решений для частных лиц, предприятий и клиентов-операторов автопарков. Усилия компании в этом направлении будут включать обеспечение повседневной smart-зарядки с использованием энергии, получаемой из экологически чистых источников, подключение к существующим партнерским программам для расширения возможностей зарядки, а также ускорение интеллектуального использования электросетей.

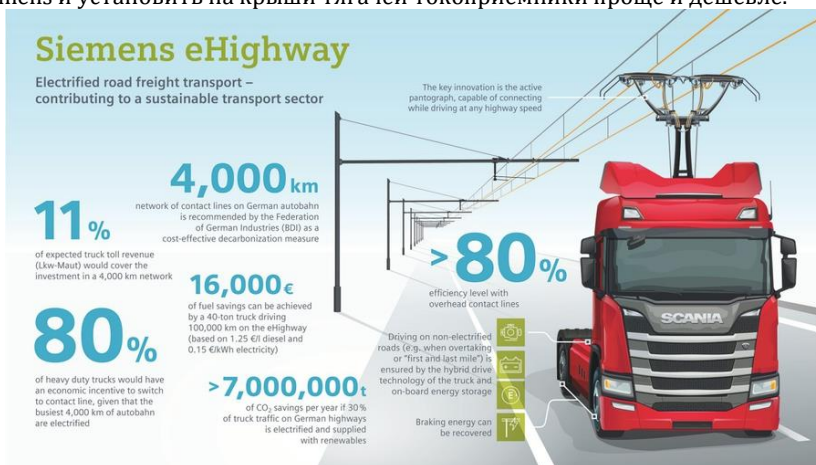


Siemens и Continental займются разработкой и выпуском пантографов для грузовиков



Компании Siemens Mobility и Continental объединили усилия в создании токоприемников для магистральных тягачей. Пантографы — токоприёмники с подъёмным механизмом, которые обычно устанавливают на электровозы, электропоезда и трамваи. При чем тут вообще грузовики? Дело в том, что Siemens еще с 2012 года продвигает технологию перевода магистральных тягачей на электротягу с возможностью питаться от контактной сети как электропоезда в рамках проекта eHighway по частичной электрификации сети немецких автобанов. Теперь к инициативе присоединилась компания Continental, а если точнее, её подразделение Continental Engineering Services (CES).

Подключившись к сети с помощью пантографа, грузовик не только сможет ехать в полностью электрическом режиме, но и заряжать батарею. Существуют альтернативные концепции с индукционной зарядкой электрических машин от спрятанных под асфальтом передатчиков, однако электрифицировать наиболее важные транспортные артерии страны как это предлагает Siemens и установить на крыши тягачей токоприемники проще и дешевле.



Siemens Mobility — специалисты в области электрификации железных дорог, Continental Engineering Services — поставщик услуг по разработке и производству автомобильных технологий. Компании объединят свой опыт, чтобы быстро начать серийное производство пантографов для грузовых автомобилей.

«Мы применяем принцип электрификации железной дороги к автомагистрали. Пантографы будут дорабатываться и производиться в соответствии с автомобильными стандартами. Партнерство между Siemens Mobility и Continental Engineering Services знаменует собой важный шаг к достижению климатически нейтральных грузовых перевозок», — объяснил д-р Кристоф Фальк-Гирлингер, генеральный директор CES.

Министерство транспорта Германии рекомендовало к 2030 году оборудовать контактной линией 4 000 километров автобанов. По оценке ведомства, на эти участки приходится 2/3 объема сожженного грузовиками топлива.

На сегодня испытания системы eHighway проводятся на трех маршрутах: на автобане А5 в земле Гессен, автобане А1 в земле Шлезвиг-Гольштейн и на федеральной дороге В462 в земле Баден-Вюртемберг. Проект финансируется Министерством окружающей среды, охраны природы и ядерной безопасности Германии. В 2023 году планируется электрифицировать новые участки дорог.

Украина и Италия подписали новое соглашение о взаимном признании водительских удостоверений

Проживающие в Италии граждане Украины снова смогут обменивать свои украинские «права» на итальянские без экзаменов.

20 июля в Риме подписано новое соглашение между Кабинетом Министров Украины и Правительством Итальянской Республики о взаимном признании и обмене национальных водительских удостоверений. Соглашение подписали министр инфраструктуры Украины Александр Кубраков и министр постоянной инфраструктуры и мобильности Италии Энрико Джованини, сообщил пресс-центр Министерства внутренних дел.

Положения соглашения регулируют между сторонами вопросы взаимного признания и обмена водительских удостоверений граждан Украины и Италии, которые выбрали местом жительства государство другой стороны. При этом как гражданам Украины в Италии, так и гражданам Италии в Украине для обмена водительских удостоверений не нужно дополнительно сдавать экзамены.



Напомним, межправительственное соглашение между Украиной и Италией о взаимном признании и обмене водительских удостоверений действовало с 2016 года, однако утратило силу 1 июня 2021 года. Новое соглашение является редакцией предыдущего.

По данным Главного сервисного центра МВД, за период действия соглашения в Италии получено и обработано более 22 000 запросов на обмен национальных удостоверений граждан Украины.

«Этот вопрос очень актуален для украинцев, которые легально проживают и работают в Италии. Процедура обмена занимает определенное время, ведь для выяснения подлинности документов проводится специальная проверка. При выдаче нового итальянского водительского удостоверения, украинское будет изыматься. Соответственно, итальянцы будут сдавать национальный документ при получении украинского», — сообщил замминистра внутренних дел Сергей Гончаров.

Действие соглашения распространяется на граждан Украины, которые:

- легально проживают в Италии
- являются резидентами страны менее четырех лет
- имеют действующие украинские водительские удостоверения

Соглашение заключено сроком на 5 лет. Оно вступит в силу через 60 дней с даты получения по дипломатическим каналам последнего письменного уведомления сторон о выполнении ими внутригосударственных процедур, необходимых для вступления в силу.

Канада запретит продажи бензиновых и дизельных автомобилей с 2035 года

Правительство Канады объявило, что с 2035 года все новые легковые автомобили и пикапы должны иметь нулевые выбросы

Ранее такое ограничение планировалось ввести только с 2040 года.



Для достижения Канадой новой цели, правительство будет сочетать инвестиции и нормативные акты, которые помогут канадцам и отрасли перейти к достижению к 2035 году продаж автомобилей со 100-процентным нулевым уровнем выбросов. Об этом сообщила пресс-служба правительства со ссылкой на совместное заявление министра транспорта Омара Альгабра, министра окружающей среды и изменения климата Джонатана Уилкинсона и министра канадского наследия Стивена Гильбо. «Сокращение транспортных выбросов — один из наиболее легко достижимых и экономически выгодных путей, которые Канада может выбрать на пути к нулевым выбросам до 2050 года. Вот почему мы

стремимся согласовать цели Канады по продажам автомобилей с нулевым уровнем выбросов с самыми амбициозными [программами] Североамериканской юрисдикции. Мы будем работать с США над гармонизацией нормативов выбросов парниковых газов. Мы инвестируем в скидки для потребителей, зарядные станции, налоговые льготы для бизнеса и затраты на переход в отрасли, чтобы сделать переход на автомобили с нулевым уровнем выбросов как можно более плавным для водителей, рабочих и предпринимателей», — заявил Джонатан Уилкинсон.

На сегодняшний день правительство Канады потратило более 1 миллиарда долларов на меры по распространению автомобилей с нулевыми выбросами. В частности 587 млн долларов было выделено на программу стимулирования продаж электромобилей физическим и юридическим лицам. 460 млн долларов направлены на создание сети устройств быстрой зарядки, а также водородных и газовых заправочных станций вдоль основных транспортных коридоров и в городах.

Кроме этого правительство Канады снизило на 50% корпоративный налог для предприятий, производящих электромобили и их компоненты, и выделило 295 млн долларов компании Ford Motor на строительство электромобильного завода в Оквилле. Общая стоимость проекта оценивается в 1.8 млрд долларов.

При подготовке вестника использованы материалы из сайтов: www.zakon.kz, www.zr.ru, www.bnews.kz, www.kolesa.kz, www.autostat.ru, www.autonews.autoua.net, www.kstnews.kz, www.auto.mail.ru, www.motorpage.ru, www.aebrus.ru, www.forbes.kz, www.lsm.kz, www.kapital.kz, www.hronika.info, www.kursiv.kz, www.vedomosti.ru, www.informburo.kz, www.regnum.ru, www.pavlodarnews.kz, www.abctv.kz, www.1gai.ru, www.pitstop.kz, www.awb.by, www.altaynews.kz, www.khabar.kz, www.napinfo.ru, www.tengrinews.kz