

Июнь 2024

КАЗАХСТАН РУЛИТ

Ключевые тренды автомобильного рынка
РК в 2024 году

Приложение к республиканскому деловому еженедельнику «Курсив»

КУРСИВ | GUIDE



allur | SKODA

Зертте. Аш. Бағындыр.
Исследуй. Открывай. Покоряй

Allur
Астана, пр. Туран, 39 а
Алматы, ул. Майлина, 240 а
☎ 5588

Жарнамада ұсынылған автокөліктің суреті сатылатын автокөліктен өзгеше болуы мүмкін. Бұл автокөліктің опциялары барлық жабдықталымда қолжетімді емес. Көрсетілген опциялар қолжетімді жабдықталымдар туралы толық ақпаратты Škoda ресми дилерлерінен және www.skoda-qazaqstan.com сайтынан нақтылаңыз. Бұл жарнама ҚР АҚ 395-бабына сәйкес жария оферта.



Александр Левин,
ответственный редактор
«Курсив Guide»

Независимый ВЗГЛЯД

Авторынок Казахстана – один из немногих, которые в последние несколько лет демонстрируют рост двузначными темпами (первичка в 2023-м – +60% г/г). Он генерирует не менее 2% ВВП, около 4% промышленного производства и порядка 5% продаж в розничной торговле. Это происходит за счет расширения внутреннего производства, инвестиций в инновационные технологии и стратегического партнерства. Тогда как автокредитование стало одним из важнейших компонентов бизнеса отдельных банков и микрофинансовых организаций.

При этом авторынок остается одной из недостаточно изученных и освещаемых отраслей экономики. Так, например, рынок в значительной степени зависит от государства. Государство устанавливает для производителей особый налоговый режим, набор защитных и стимулирующих мер для локальных автопроизводителей, а также требований к ним. Принятие новых правил игры или изменение старых нуждается в пристальном внимании всех заинтересованных сторон. Широкая общественная дискуссия вокруг утилизационного

сбора это подтверждает. Важно, чтобы были площадки, на которых все заинтересованные стороны могли бы собраться вместе для того, чтобы поделиться опытом, обсудить проблемы, вызовы и перспективы. Такая площадка теперь есть.

10 июня в Алматы состоится уникальное событие автомобильной индустрии Казахстана – форум KURSIVAUTO 2024.

Это первый независимый форум, объединяющий ключевых игроков автомобильного рынка, экспертов, представителей профильных ассоциаций и регуляторных органов. Именно к этому мероприятию и приурочен выход бизнес-гайда «Казахстан рулит». Кроме того, на форуме KURSIVAUTO 2024 будет представлено специальное исследование Kursiv Research.

Наш подход – комплексный анализ ситуации. Наша цель – предоставить многофакторный и максимально независимый взгляд на автомобильный рынок Казахстана. Этот взгляд будет полезен всем основным его игрокам.

Рекорды на поворотах

Каковы шансы авторынка РК удержать высокий темп роста продаж и выпуска в 2024 году?

Рекордные продажи и выпуск автомобилей в прошлом году скрывают структурные проблемы. Часть из них отрасль сможет преодолеть до конца текущего года, однако для решения оставшихся вопросов потребуются вмешательство государства.

Аскар МАШАЕВ

Запас хода

В 2023 году автопарк РК увеличился на 781 тыс. легковых автомобилей – абсолютный рекорд за все время ведения этой статистики. Это значение следует скорректировать на 305 тыс. авто, которые были легализованы в первой половине года. Без учета легализованного транспорта автопарк вырос на 477 тыс. легковых авто – это тоже рекорд. Последний раз такой аномальный рост наблюдался в 2010-2011 годах, когда парк легковых автомобилей прибавил 431 тыс. и 466 тыс. соответственно. К этому привело повышение тарифа на ввоз подержанных иномарок до запретительного уровня в 35%, но правительство РК тогда предоставило льготный период, действовавший со второй половины 2010-го до середины 2011-го. «Курсив» разбирается, с чем связан рекорд 2023 года.

В прошлом году автомобилизация достигла 22,3

Автопарк легковых авто в РК и уровень автомобилизации (личный транспорт на 100 человек населения)



Источник: БНС АСПР РК

Факторы роста

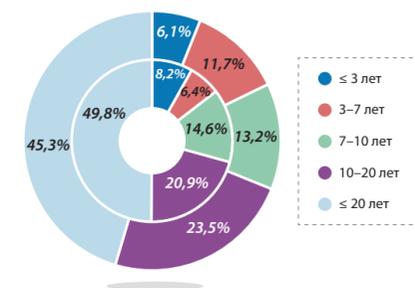
Устойчивый спрос на личный автотранспорт в Казахстане, помимо растущих доходов населения, базируется на нескольких факторах.

Во-первых, страна переживает умеренную урбанизацию, которая сопровождается расширением агломерации вокруг крупных городов.

На это накладываются проблемы старения автопарка. Год назад каждый второй автомобиль был старше 20 лет, каждый пятый – старше 10 лет. Прирост автопарка в 2023 году улучшил ситуацию. К примеру, доля трех-семилетних авто выросла на 5,3 процентных пункта, но не кардинально: автомашины, выпущенные более 20 лет назад, продолжают доминировать (45,3%).

В минувшем году значительно выросла доля трех-семилетних авто

Автопарк легковых авто по году выпуска в 2023 году (2022 г.; внутренний круг), %



Источник: БНС АСПР РК

Во-вторых, по сравнению с другими странами в РК довольно низкая обеспеченность личным автотранспортом, и здесь скрыт дополнительный резерв для роста. В 2014 году обеспеченность личным автотранспортом на 100 человек постоянного населения достигла 22. Но в следующие годы (за исключением 2020-го) показатель стабильно сокращался, опустившись по итогам 2022-го до 18,6 автомобиля на 100 жителей. Тренд развернулся в прошлом году: коэффициент увеличился до отметки в 22,3, достигнув исторического максимума.

Но это на десять пунктов меньше, чем в соседней России – наиболее подходящей для сравнения стране. Казахстан схож с РФ как по плотности населения, так и по уровню экономического развития (метрикой для этого был взят объем ВВП по паритету покупательной способности). Если сравнивать РК с Канадой, у которой большая территория и низкая плотность населения и которая опережает нас по экономическому развитию, то разрыв в обеспеченности личным транспортом составляет 3,5 раза.

Низкая автомобилизация в РК придает оптимизм местному автобизнесу, который связывает дальнейший рост спроса на авто как

с вышеперечисленными факторами, так и с увеличением благосостояния граждан. Но это верно только отчасти. Существует нелинейная зависимость автомобилизации от уровня доходов. Как показывают исследования, когда в российских регионах с наибольшим доходом населения замедляется темп автомобилизации, спрос в лучшем случае смещается в сторону более дорогих авто. Кроме того, автолюбители пересаживаются с седанов на кроссоверы. В этих регионах сказывается эффект насыщения на фоне развития инфраструктуры и улучшения мобильности на общественном транспорте. Казахстанскому автобизнесу это пока не грозит.

Кто и что продает?

Автопарк страны пополняется благодаря новым автомобилям от официальных дилеров. Среди них выделяются два игрока – Allur и «Астана Моторс», поскольку они не только завозят машины в Казахстан, но и собирают ряд иностранных брендов на собственных производственных площадках. Этот сегмент называют первичным рынком.

Есть «серые» дилеры – это автосалоны, которые поставляют новые автомобили без прямого контракта с производителем. Они обычно не обеспечивают послепродажный сервис. Также есть фирмы и т.н. перекупщики, которые привозят в страну подержанную технику для перепродажи. Есть и те, кто привозит автомобиль для себя.

Расклад между этими игроками зависит от рыночных условий и проводимой госполитики. В начале нулевых в автобизнесе тон задавали «серые» дилеры, перекупщики и челноки. Этому способствовали низкая ставка ввозной пошлины, отсутствие барьеров на ввоз подержанных автомобилей и таможенные и налоговые ставки, не стимулирующие обновление парка. Авторынок Казахстана считался самым либеральным среди стран СНГ.

В 2010 году Казахстан принял единый таможенный тариф Таможенного союза (ныне ЕАЭС), в соответствии с которым тариф на ввоз подержанных иномарок поднялся до 35%. Это создало стимулы для роста спроса на новые авто. Тогда же государство подписало с рядом производителей легковой, грузовой и сельхозтехники соглашения о промышленной сборке. В конце 2015 года Казахстан вступил в ВТО и взял обязательство постепенно снижать таможенные пошлины до 15% к концу 2020 года. В 2016 году были введены утилизационный сбор и платеж за первичную регистрацию, что на уровне конечной цены нивелировало эффект от снижения таможенных пошлин.

Изменение государственного регулирования и расширение господдержки локального производства в конечном итоге уничтожили бизнес,

основанный на ввозе подержанных автомобилей. В 2019 году чистый импорт бензиновых автомобилей, бывших в эксплуатации, составил всего 19 штук.

Также была минимизирована доля «серых» дилеров. К примеру, в 2019 году официальные дилеры реализовали почти 75,2 тыс. новых авто (включая легкую коммерческую технику), из которых 45,1 тыс. были собраны в РК, еще порядка 30 тыс. – завезены из-за границы.

Чистый импорт автомобилей (по статье ТН ВЭД 8703, которая включает легкую коммерческую технику) тогда составил почти 37,1 тыс. единиц. Если предположить, что официальные завезли ровно столько, сколько продали, доля «серых» дилеров по итогам 2019-го оценивается в 8% (примерно 6 тыс. контрактов при 75,2 тыс. официальных продаж). Еще одна деталь, косвенно указывающая на незначительный вклад «серых» дилеров в 2019 году: парк легковых автомобилей тогда сократился на 71,1 тыс.

Предпандемный 2019 год стал важной контрольной точкой. Тогда 60% реализованных официальными дилерами автомобилей были собраны в Казахстане. Впервые в истории казахстанского автопрома среднегодовая мощность в производстве легковых автомобилей была задействована более чем наполовину. Этому отчасти способствовали программы льготного автокредитования, в особенности первая, которая была запущена в 2015 году. Заем в рамках льготных автокредитов выдавался исключительно на технику, произведенную в РК. Другая причина заключалась в расширении локальной линейки моделей.

Так выглядела структура казахстанского автобизнеса в преддверии 2020 года, когда планету накрыла пандемия COVID-19. Она повлияла на глобальное производство автомобилей: менее болезненными для индустрии были останки сборочного конвейера в разных частях мира, негативных последствий было больше из-за дефицита полупроводников в 2020-2022 годах. Кумулятивный эффект всех перечисленных процессов и стал причиной рекордных продаж в 2023 году.

Ускорение официалов

Официальные дилеры, согласно данным Казахстанского автомобильного союза (КАС, прежнее название Казахстанского автобизнеса – АКАБ), в прошлом году реализовали

В 2023 году первичный рынок установил рекорд по продажам

Официальные продажи новых авто и доля казахстанского автопрома



Источник: АКАБ, КАС

198,7 тыс. новых автомобилей – рекорд за всю историю ретейла. По темпу прироста официально, прибавив к предыдущему итогу сразу 60,5%, показали наилучший результат за последние семь лет непрерывного роста.

Отраслевые эксперты объясняют рекордные продажи накопленным в предыдущих годах спросом и тем, что только в 2023 году, с решением проблемы нехватки автомобилей, им удалось начать удовлетворять запросы клиентов без особых сложностей.

В январе 2024-го аналитики Freedom Finance Global выпустили доклад, предметом которого стала трансформация казахстанского авторынка. В документе есть раздел, написанный на основе экспертного опроса, где отмечается, что в 2021-2022 годах наблюдалась нехватка новых автомобилей в салонах.

«Из-за дефицита клиенты месяцами стояли в очередях либо приобретали их с большой накруткой у перекупщиков. Проблема усугубилась увеличением спроса со стороны России, где доступные в Казахстане марки было сложно купить. По словам экспертов, ситуация с нехваткой практически полностью решилась к марту 2023 года», – говорится в документе.

В компании «Астана Моторс» ситуацию 2022 года описывали так:

«В феврале из-за геополитической ситуации и введения антироссийских санкций произошло нарушение логистических цепочек, логистика подорожала на 30%, поставки импортных автомобилей и автокомпонентов сократились или были приостановлены. Автосалоны работали в основном на запасах и искали новые пути для налаживания поставок. Одни бренды уходили с рынка, другие заходили в Казахстан. Портфель «Астана Моторс», например, покинул Volvo, в то же время компания вывела на рынок бренд Changan, подписала дистрибьюторское соглашение с Tank и стала официальным дилером BYD в Узбекистане».

Но дополнительные цифры к тезису о накопленном спросе рисуют другую картину. Они косвенно указывают на увеличение емкости рынка и то, что нехватка отчасти была вызвана возросшим количеством обращений в автосалоны.

Ожидания АКАБ на 2020 год были оптимистичными: прогнозировались 80-90 тыс. контрактов, и это больше результатов 2019-го на 7-20% (из них 60 тыс. – продажи автомобилей казахстанской сборки). По факту всего было реализовано на 3 тыс. больше, чем прогнозировалось по верхней планке, и на 6 тыс. больше по числу локальных автомашин. Продажи превзошли прогноз даже в условиях коронакризиса, когда люди откладывали крупные покупки до лучших времен.

АКАБ сделала смелые прогнозы и на 2021 год, заложив рост продаж до 100-120 тыс. В то время, напомним, глобальное автомобилестроение переживало дефицит чипов. Но ожидания рынка снова оправдались: продажи автомобилей достигли отметки в 118 тыс. единиц.

Ассоциация не стала публиковать прогноз на 2022 год. В условиях усиления санкционного противостояния в мировой экономике официальные дилеры в 2022 году реализовали 123,8 тыс. автомобилей, что в абсолютных цифрах является восьмилетним максимумом. Сегмент

вырос на 5,3%, и это наиболее низкая положительная динамика по сравнению с предыдущими четырьмя годами.

Агрегированная статистика проясняет некоторые моменты по поводу дефицита готовой продукции и машинокомплектов. За последние пять лет сокращение чистого импорта автомобилей зафиксировать удалось только в 2022 году. Ситуация с импортом машинокомплектов для промышленной сборки иная: в 2019 году сумма ввезенных комплектов составила \$182 млн, в 2020 году – \$149 млн, в 2021 году – \$109 млн. Потери восполнили в 2022 году, когда импорт машинокомплектов вырос до \$333 млн.

Серый заезд

На ускорение также указывает активизация в последние три года «серых» дилеров и перекупов, доля которых в минувшем году заметно подросла. К примеру, чистый импорт автомобилей, сниженный на фактическое количество проданных официальными дилерами иномарок, по итогам 2023 года составил 88,6 тыс. единиц. Это в три раза больше, чем в 2022 году (28,3 тыс.), и в 12 раз больше, чем пять лет назад (7 тыс.).

Вклад «серых» дилеров в 2023 году стал существенным

Абсолютный прирост автопарка, продажи официальных дилеров и чистый импорт, сниженный на фактическое количество продаж иномарок официальными, тыс. ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным МВД РК, БНС АСПР РК

Может показаться, что официальные дилеры в условиях роста наращивали запасы, поэтому в итоге мы и получили 88,6 тыс. автомобилей. Проясняет ситуацию такой относительный показатель, как соотношение между количеством

В 2023 году чистый импорт превысил объем внутреннего производства

Выпуск авто в РК и чистый импорт, тыс. ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

В 2023 году чистый импорт поддержанных автомобилей вырос в 5 раз

Структура чистого импорта авто (на бензиновом двигателе) в разрезе новых и поддержанных, тыс. ед.



Источник: расчеты Kursiv Research по данным БНС АСПР РК

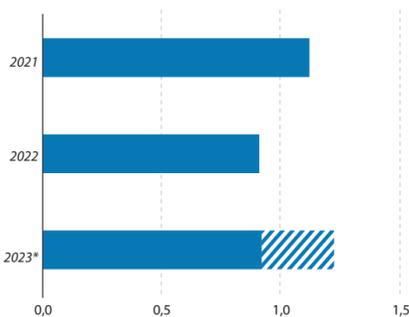
проданных официальными дилерами иномарок и скорректированным чистым импортом. Это соотношение за пять лет выросло с 0,2 до 1,5, еще одна деталь, которая указывает, что «серые» дилеры и перекупы начали закрывать существенную часть рынка. И этому отчасти способствовало снижение утилизационного сбора на 50% в 2022 году (утильсбор снизили после январских событий).

Изменение в регулировании отразилось на статистике. В 2022 году в страну завезли 7,9 тыс. поддержанных автомобилей на бензиновом двигателе. Годом ранее этот показатель был на уровне 4,1 тыс. (в 2019 году, как упоминалось ранее, – всего 19 штук). Бурный рост зафиксирован в 2023 году. Завезли порядка 40,4 тыс. поддержанных бензиновых авто, или 20% от всего объема официальных продаж новых автомобилей. Из США было поставлено 62%, из Южной Кореи – 17,9%, из Японии – 11,2%.

Последние цифры корректируют другой тезис отраслевых экспертов – о том, что в 2023 году казахстанцы отдавали предпочтение новым автомобилям, нежели поддержанным. Этот вывод сделан на основе сопоставления бурного роста первичного рынка (+60,5%) и торможения вторичного рынка: по данным МВД РК, он вырос на 0,6%, аналитики КАС утверждают о сокращении на 0,1%.

Вторичный рынок стагнирует

Продажи поддержанных легковых автомобилей (категории «В»), млн ед.



* Легализовано 306 тыс. авто.

Источник: АКАБ, КАС, МВД РК

«СарыаркаАвтоПром» - ключевой поставщик авто на локальный рынок

Структура производства легковых авто в разрезе компаний и динамика общего выпуска



Источник: БНС АСПР РК

Обороты на пределе

Рекорд на первичном рынке закономерно привел к тому, что в автопроме был достигнут исторический максимум по ряду показателей.

Первый из них – объем производства в физических величинах. Локальные автосборочные площадки в 2023 году выпустили 134,1 тыс. автомобилей, что почти на треть больше предыдущего максимума, зафиксированного в 2022-м. Расклад по производителям следующий: на мощностях костанайского «СарыаркаАвтоПром» собрали почти 85,3 тыс. автомашин, Hyundai Trans Kazakhstan выпустил порядка 48,8 тыс. авто.

Второй максимум – объем производства в деньгах (этот и последующие показатели – по направлению «Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов»). Объем промышленной продукции вырос до 1,8 трлн тенге, реальный прирост за год составил 36,8%.

Фиксируя высокий спрос на автомобили, бизнес наращивает инвестиции. По итогам 2023 года капиталовложения достигли максимума в 35,8 млрд тенге, а реальный прирост составил 211%. Ожидается дальнейший рост капиталовложений: на 760 млрд тенге оценивает Министерство промышленности и строительства РК общую сумму инвестиций в новые про-

В автомобилестроении объем продукции достиг 1,8 трлн тенге

Объем продукции и индекс промышленного производства в автомобилестроении



Источник: БНС АСПР РК

Капиталовложения в автомобилестроительной отрасли выросли в 2 раза

Инвестиции в основной капитал и реальная динамика



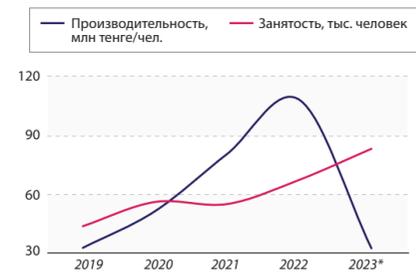
Источник: БНС АСПР РК

екты, среди которых две крупные автоплощадки (KIA Qazaqstan и Astana Motors Manufacturing Kazakhstan) и десять предприятий по выпуску автокомпонентов.

Из агрегированной статистики, между тем, проглядываются проблемы. Согласно предварительным данным, в 2023 году производительность труда в автопроме составила 32 млн тенге, и это возвращает отрасль к уровню пятилетней давности. Для сравнения: в 2022 году производительность труда в отрасли достигла рекордных 109 млн тенге. Эффективность упала в том числе из-за увеличения количества занятых в отрасли – с 4,5 тыс. в 2022 году до 5,5 тыс. человек по итогам минувшего года.

В 2023 году сократилась производительность труда до 32 млн тенге

Производительность труда и фактическая численность занятых в отрасли



* Предварительные данные.

Источник: БНС АСПР РК

Увеличение количества заказов, размещенных на казахстанских площадках, привело к непривычной для отрасли загрузке мощностей. К своему производственному пределу площадки по выпуску легковых автомобилей подошли в 2022 году: при объеме 103,3 тыс. авто среднегодовая мощность была загружена на 90,2%.

Статистика по балансу производственных мощностей за 2023 год будет опубликована этим летом. Поэтому Kursiv Research рассчитал загрузку мощностей по данным прошлого года

– с некоторыми допущениями. Во-первых, был взят показатель производственной мощности на конец 2022 года (обычно показатель на конец предыдущего года и показатель на начало следующего идентичны). Во-вторых, не учитывались запущенные в прошлом году линии на действующих предприятиях: в начале 2023 года завод «СарыаркаАвтоПром» сообщил, что бренд KIA пополнился моделью Sportage (годовая мощность в 25 тыс. авто) и что на подходе Cerato; в мае на этой площадке начали собирать Chevrolet Opix (мощность – 30 тыс.). По нашим расчетам, загрузка мощностей по производству легковых автомобилей по итогам 2023 года достигла 97,8%.

Отрасль подошла к полной загрузке мощностей

Среднегодовая мощность в производстве легковых авто и использование среднегодовой мощности



Источник: БНС АСПР РК

Что будет дальше?

В 2024 году автобизнес попал в «боковик»: продажи стабильны, но до такого же впечатляющего роста, как годом ранее, далеко. Первичный рынок сможет вернуться к высокой динамике в 2025 году, если к тому времени будут запущены строящиеся заводы. Но при одном важном условии – если сохранится наблюдаемый в прошлом году высокий спрос, часть которого продолжают удовлетворять «серые» дилеры и перекупщики.

В первые три месяца 2024 года наблюдается замедление авторынка. Согласно данным КАС, официальные дилеры реализовали 39,5 тыс. новых авто, прибавив 6% к аналогичному периоду предыдущего года. Тогда как в I квартале 2023-го авторетейл вырос на 66,5%. На этом фоне было выпущено 30,7 тыс. автомобилей, что на 6,7% больше аналогичного периода 2022 года.

СЕО «Астана Моторс» **Бекнур Несипбаев**, комментируя portalu LSM текущую ситуацию, обратил внимание на несколько факторов: официальные продавцы предоставляют финансовые программы и скидки; снижены цены на авто 2023 года выпуска, чтобы распродать складские запасы; на продажи негативно повлияло ужесточение правил кредитования; на рынке стало теснее из-за китайских брендов.

Тем временем растет чистый импорт поддержанных иномарок (на бензиновом двигателе). В январе-марте 2024 года в страну завезли чуть более 8 тыс. таких авто, годом ранее – 3,7 тыс. (+116%).

Выход «железного дракона» JAC и «народный автомобиль»

Опережающая динамика вывела Hyundai на первое место по итогам 2023 года (46,7 тыс. авто; +61,9%). Этот «кореец» сместил на второе место бренд Chevrolet (45,8 тыс.; +33,6%), который в 2020 году после непродолжительного «пит-стопа» вернулся в Казахстан и сразу вошел в топ-3 продаваемых брендов, а в следующие два года возглавил этот список.

Сразу 11 китайских брендов вошли в топ-20 по итогам 2023 года. Из «китайцев» наиболее популярным оказался Chery, было продано 12,2 тыс. (+173,9%), что обеспечило четвертое место в рейтинге. На пятом – «японец» Toyota (почти 10,8 тыс.; +11,8%). Следом за ним плотным строем расположились пять «китайцев»: Haval (порядка 7,6 тыс.; +403,9%), Jac (7,5 тыс.; +122,9%), Changan (чуть более 6 тыс.; +2385%), Exeed (почти 3,9 тыс.; +107%) и Geely (3,6 тыс.; +2135%).

Каждый четвертый новый автомобиль, реализованный официальным дилером в минувшем году, был «китайцем». Годом ранее – только каждый десятый. Все китайские бренды лидируют по темпу прироста. Для трех китайских брендов – Jetour, Omoda и Tank – прошлый год был дебютным, однако продажи взяли планку в 1 тыс. контрактов.

Тренд на «китаизацию» продолжился в 2024-м. Если в I квартале 2023-го китайские бренды забрали 17% официальных продаж, то в этом году – 38%. Первичный рынок растет за счет опережающей динамики китайских марок и сокращения контрактов на автомобили, собираемые в Казахстане.

По-прежнему лидируют Hyundai, Kia и Chevrolet, но они теряют долю. Продажи первых двух брендов сократились на 1,6% и 12,6% соответственно, в абсолютных цифрах это меньше на 147 и 701 автомобиль, чем в I квартале 2023-го. Больше остальных потерял Chevrolet, который в прошлом году позиционировался как «народный бренд» (-6,9 тыс. авто, или -67,7%).

Изменения продаж в разрезе брендов указывают не только на усиление китайского автопрома в Казахстане, но и на начало очередного противостояния за бюджетный сегмент рынка. Отечественные автосборочные площадки создавались под потребности внутреннего рынка, и в первую очередь – для насыщения массового и недорогого сегмента. Поэтому успех автодилера зависит от того, сможет ли он наладить выпуск модели, которая является наиболее популярной в бюджетном сегменте.

Казахстанский автобизнес выбрал рациональный вариант – встроиться в китайскую цепочку поставок. При таком сценарии резко возрастают шансы, что следующим «народным автомобилем» (им, очевидно, будет продукт made in China) станет «китаец», прописанный в Казахстане. Еще в 2015 году «СарыаркаАвтоПром» начал собирать Jас, с прошлого года – Jetour. «Астана Моторс» строит мультибрендовый завод, где будут выпускаться Chery, Haval и Changan. Компания Orbis Kazakhstan, в портфеле которой, среди прочих, есть дилерские продажи Exeed, Geely, Zeekr, в марте 2024-го заявила о намерении запустить в Алматы завод, линейка будет представлена «китайцем» Kaiyi.

Доля китайских авто достигла почти 25%

Топ-20 брендов, проданных официальными дилерами, тыс. ед.



Источник: КАС

Анар Макашева, КАО:

«Появление китайских автомобильных брендов на рынке способствует развитию конкуренции»

Рынок автомобилей в Казахстане характеризуется высокой конкуренцией, более того, в республике уже четыре завода по производству легковых автомобилей и восемь заводов по производству коммерческой техники. О том, как развивается авторынок в стране, «Курсиву» рассказала Анар Макашева, председатель правления ОЮЛ «Казахстанский автомобильный союз».

Александр ЛЕВИН



– При создании Казахстанского автомобильного союза ставились такие цели, как сделать казахстанский автомобиль дешевле, создать новые рабочие места, оптимизировать промышленную кооперацию, интегрировать производство автокомпонентов в местную производственную базу и, как следствие, планомерно наращивать промышленную мощь Казахстана. Расскажите, пожалуйста, чего конкретно удалось добиться на сегодняшний день?

– Цели и миссия КАО^{*} имеют долгосрочную стратегическую перспективу.

Для развития отрасли, снижения зависимости от внешних факторов необходимо увеличивать долю локализации производства. В этой части членами нашего союза проделана немалая работа. В феврале 2024 года Казахстанский автомобильный союз предоставил площадку, на которой за одним столом собрались представители зарубежных и казахстанских производителей автомобилей и автокомпонентов, потенциальных инвесторов, представители малого и среднего бизнеса, а также руководства профильных министерств. Участники встречи обсудили вопросы сертификации и омологации компонентов для отечественного производства, а также заключили ряд меморандумов о сотрудничестве, которые уже взяты в работу казахстанскими производителями.

Например, ТОО «HILL Corporation» производит смазочные материалы, ТОО «Кайнар-АКБ» – аккумуляторные батареи, ТОО «АЗИЯ-СМ» – технологические жидкости, ТОО «Вектор Павлодар» – литые алюминиевые диски, ТОО «Бристоль» – воздушные фильтры, ТОО «DS Comrapu» – облицовку из стеклопластика, АО «Казэнергокабель» – силовые автомобильные кабели, ТОО «EUROHYDROSERVICE» – рукава высокого давления. Вышеперечисленные компоненты уже используются казахстанскими автопроизводителями. Кроме того, в настоящее время строятся четыре завода, которые получили сертификацию от зарубежных автопроизводителей: SLP – компания по производству лакокрасочных материалов, Kazakhstan Mobility Engineering – производство мультимедийных систем, Vehicle Almaty – производство автосидений, «Автопласт Технолоджи» – производство пластиковых деталей и полиуретановых ковриков. Ввод в эксплуатацию данных производств позволит создать новые устойчивые рабочие места.

В результате этой работы сегодня в отрасли автомобилестроения работает более 6 тыс. человек, из них порядка 4 тыс. человек – обученный технический кадровый состав отрасли. В ближайшие годы в отрасли будет создано дополнительно порядка 7,3 тыс. рабочих мест. При этом для подготовки рабочих мест производители провели огромную работу по операции с колледжами и университетами, а также внедрили программы обучения на самих предприятиях для своих сотрудников.

– Прошлый год можно назвать переломным в современной истории автомобильного рынка Казахстана. Официальными дилерами было продано 198 686 новых автомобилей, что на 60,2% больше, чем годом ранее. Это лучший показатель за всю историю казахстанского авторынка. Как вы считаете, с чем это связано? И сохраняется ли это тренд в 2024 году?

– В Казахстане рынок еще не насыщен. На 1 марта 2024 года приходится 225 автомобилей на тысячу человек, в то время как в развитых странах этот показатель составляет 400-500. Кроме того, после пандемии был отложен спрос со стороны казахстанцев, ожидавших свои автомобили, который также привел к увеличению продаж в определенные периоды. Тренд к обновлению автопарка устойчивый. Одним из факторов роста продаж и производства являются различные акции и предложения от официальных дилеров, вывод на рынок новых моделей и прочее. В 2023 году серьезно расширился ассортимент и усилилась конкуренция между участниками рынка. В 2024 году на казахстанском рынке ожидаются новые модели. Прогноз будет корректироваться в зависимости от конъюнктуры рынка.

– Автомобильный рынок Казахстана, согласно опросам экспертов, отражает идею «красного океана»: сформированный рынок с высокой конкуренцией и понятными правилами ведения бизнеса, где не нужно создавать спрос и изобретать какие-то способы продаж. Так ли это?

– Рынок автомобилей в Казахстане, действительно, характеризуется высокой конкуренцией, более того, в республике уже четыре завода по производству легковых автомобилей и восемь заводов по производству коммерческой техники. Но это не значит, что не надо создавать условия для сбыта. Каждый участник рынка предоставляет различные выгодные условия приобретения автомобилей для потребителя: спецпредложения, акции, льготные кредиты и пр., привлекая тем самым новых клиентов. При этом

наш союз видит возможности для дальнейшего роста и «голубой океан» в развитии компонентной базы, различных онлайн-сервисов для потребителей в различных частях автобизнеса, развитии финансовых услуг.

– Автомобили у средних перегонщиков и продавцов остаются дешевле, чем у официальных дилеров. Почему так происходит? Будет ли, на ваш взгляд, в ближайшей перспективе решена проблема «серого» импорта?

– Актуальным остается вопрос того, что люди сравнивают новые автомобили со старыми, а также авто разной комплектации.

Автомобили, ввезенные «серым» способом – это автомобили, зачастую не предназначенные для эксплуатации на рынке РК, без прохождения проверок и сертификации по стандартам безопасности и качества, как это требуется для товаров, ввезенных официально. Кроме того, на такие автомобили не распространяется гарантия и поддержка со стороны производителей. Это может привести к проблемам для покупателей в случае неисправностей или потребности в сервисном обслуживании. Неконтролируемые поставки могут стимулировать нелегальную деятельность, такую как контрабанда, подделка документов и уклонение от уплаты налогов. В целом «серый» ввоз автомобилей представляет серьезную угрозу для потребителей и для общества в части соблюдения законности сделки, экономической стабильности и безопасности и требует внимания как со стороны правительственных органов, так и со стороны общественности. Поэтому мы рекомендуем казахстанцам и потребителям, приобретающим потребителям обязательно перед покупкой проверять автомобили на юридическую чистоту, на соответствие всем нормам и требованиям технических регламентов и стандартов или обращаться к официальным дилерам при приобретении автотранспорта. Также напоминаем, что при покупке транспортного средства необходимо четко понимать, как вы будете обеспечивать себе доступ к запасным частям и качественному сервисному обслуживанию, чтобы сохранить работоспособность и надежность вашего транспортного средства на протяжении всего его срока эксплуатации.

– В декабре 2023 года Казахстанский автомобильный союз сообщил о снижении средней цены на машины. Какие факторы повлияли на снижение цен?

– Это снижение цен объясняется предновогодними скидками, акциями и различными специальными предложениями от дилеров.

– Как вы считаете, экспансия китайского автопрома напрямую повлияет на снижение востребованности автомобилей других стран-производителей?

– Появление китайских автомобильных брендов на рынке способствует развитию конкуренции и расширению выбора для потребителей. Для тех, кто покупает автомобили в автосалонах и выбирает более доступные автомобили, китайские авто могут стать привлекательным вариантом. Однако не следует забывать, что есть приверженцы тех или иных автомобильных брендов. Для них решающими факторами могут быть история бренда, репутация, дизайн или технологии, которые они предпочитают. В этом контексте введение на рынок китайских автомобилей не обязательно будет иметь существенное влияние на их выбор. Для тех, кто приобретает автомобили у физических лиц: еще раз обращаем внимание, что при выборе автомобиля обязательно нужно смотреть на соответствие всем техническим и юридическим параметрам.

– Отличительной чертой 2023 года стал рост популярности малолитражек с объемом до 1,5 л. Относительно авто с другими объемами двигателя малолитражки прибавляют в количестве активнее всех. Сохраняется ли эта тенденция в 2024 году и с чем она, на ваш взгляд, связана?

– В 2023 году был зафиксирован рост доли малолитражек в структуре продаж новых легковых автомобилей, от 44% с начала года до 48-50% к концу года.

За год продано 76 820 ед. новых автомобилей с объемом двигателя до 1,5 л различных сегментов, где на каждый сегмент приходится свой потребитель.

В 2024 году доля малолитражек в структуре продаж новых легковых автомобилей ниже: в январе составила 39%, февраль – 38%, при этом в марте зафиксирован рост доли до 41%.

^{*} аббревиатура от «Казахстанский автомобильный союз» – на казахском языке «Қазақстанның Автокөлік Одағы»

Вспышки локализации

Какие проекты позволят за три года достичь 50% доли выпуска автомобилей методом CKD?

Нынешняя промышленная политика по развитию автопрома начала формироваться около 15 лет назад. После продолжительной эволюции промполитики в этой сфере и того, как выпуск автомобилей перешагнул символическую отметку в 100 тыс., в стране приступили к реализации проектов по локализации автокомпонентов.

Тем самым Казахстан пытается перейти от первого этапа локализации в автомобильной промышленности, который еще не завершен (мелкоузловой сборкой выпускается только 10% от всего объема), ко второму этапу, когда на территории страны для обслуживания потребностей имеющихся производств запускаются площадки по выпуску автокомпонентов. Вторичная локализация как раз позволяет встроиться в цепочку поставок и увеличить добавленную стоимость, созданную внутри страны.

На первой скорости

Платформа действующей промышленной политики по развитию автопрома начала выстраиваться с 2010 года, когда стартовала первая индустриальная пятилетка и Казахстан вошел в Таможенный союз с РФ и Беларусью (ныне ЕАЭС). Тогда же были повышены таможенные пошлины на автомобили (до заградительного уровня). Высокий фактический уровень защиты должен был создать комфортные условия для местных производителей, с которыми правительство РК подписало первые соглашения о промсборке транспортных средств.

Казахстанские автозаводы получили право импортировать компоненты для новых авто и машинокомплекты для крупноузловой сборки (semi-knocked-down, SKD) по нулевой ставке в обмен на обязательство наладить операции по сварке и окраске кузова, монтажу оборудования салона, силового агрегата, рулевого механизма, электрооборудования – то есть тех операций, которые определяются в автопроме как метод мелкоузловой сборки (completely knocked-down, CKD).

Слабым местом первого варианта промсборки оказалось отсутствие критериев, по которым измерялось углубление локализации. В ГПФИИР был заложен целевой индикатор, согласно которому в 2014 году уровень локализации должен был достичь 30%.

Ставка делалась на анонсированное компанией «Азия Авто Казахстан» (компания, входившая вместе с заводом «Азия Авто» и дилерской сетью «Бипэк Авто» в группу «Бипэк») сборочное производство годовой мощностью 120 тыс. автомобилей. Рядом с заводом должен был расположиться технопарк по производству деталей и комплектующих.

Но запуск этих двух проектов, которые в те времена было принято называть автомобильным кластером, откладывался несколько раз. Весной 2020 года правительство РК разорвало соглашение о промсборке со строящимся заводом и действующим предприятием «Азия Авто», которое должно было поставить сварку и окраску до конца 2019-го. В августе 2020-го преференции были отозваны, обе компании обязали вернуть в бюджет недополученные 174 млрд тенге. В конце июля 2021 года контролирующий акционер компаний **Анатолий Балущкин** был объявлен в розыск.

Больше индикаторов

Переходным в непростых отношениях государства и автопрома следует считать 2020 год. Завершилась вторая пятилетка; в казахстанском автопроме уровень локализации, по оценке отраслевых экспертов, приблизился к 35%, хотя еще в середине 2018-го Высший евразийский экономический совет закрыл доступ на

рынок ЕАЭС для автомобилей с локализацией менее 50%. Неудачный кейс с «Азия Авто Казахстан» сбавил оптимизм у чиновников, ответственных за развитие обрабатывающей отрасли, и убедил их быть к строже к автопроизводителям.

В 2020 году завершились старые соглашения о промсборке. В новых условиях были ужесточены. Чтобы стимулировать производителей сокращать объемы производства SKD в пользу CKD, ввели балльную систему оценки локализации, которая годом ранее была опробована в России.

Баллы начисляют за локализацию сборочных операций, использование изделий и компонентов, произведенных в Казахстане или в странах ЕАЭС. Из сборочных операций дороже всего оценивается локализация сварки и окраски кузова дополнительной модели транспортного средства (1 тыс. баллов), из изделий и компонентов – локальные двигатели, КПП, аккумуляторная батарея, колесные диски, шины и бамперы (500 баллов).

К моменту заключения соглашения у автопроизводителя локализация должна быть на уровне 3 тыс. баллов. После заключения соглашения бизнес принимает обязательство увеличивать каждые пять лет пороговое значение на 2 тыс. баллов, иначе договор будет расторгнут. Автопроизводитель обязан возместить все льготы, которые он получил в рамках этого соглашения о промсборке.

В мае 2022-го правительство опять ужесточило требования в соглашении о промсборке, повысив порог вхождения новых игроков. В предыдущем списке начальных требований указывались сварка и окраска кузова не менее двух моделей. В новом варианте – сварка и окраска не менее одной модели по каждой производимой марке.

Раунд ужесточений продолжился в текущем году. Этому предшествовала президентская критика, направленная на обрабатывающую отрасль в целом. Как отметил **Касым-Жомарт Токаев**, уровень локализации следует неуклонно повышать, идти от простого к сложному. «Такие примеры уже имеются, но есть также факты подмены понятий за счет ложной локализации», – добавил глава государства на правительственном совещании в апреле 2023-го.

После этого, в марте 2024-го, вышла новая редакция соглашения о промсборке. Действующая балльная система была дополнена еще одним количественным показателем – долей мелкоузловой сборки. Автопром должен нарастить ее с 20% в 2024 году до 50% по результатам 2027-го.

Планка в 50%

По состоянию на апрель 2024 года в РК действует восемь соглашений о промсборке транспортных средств, из которых две заключены с производителями легковых автомобилей – Hyundai Trans Kazakhstan и «СарыаркаАвтоПром». Министерство промышленности и строительства РК также заключило такие контракты с производителями спецтехники и автобусов: Daewoo bus Kazakhstan, Hyundai Trans Auto, QazTehna и «СемаЗ», «КамАЗ-Инжиниринг» и «Уральскаггорремаш».

Сейчас в Казахстане выпускают легковые автомобили две компании – костанайский «СарыАркаАвтопром» (входит в группу Allur) и алматинский Hyundai Trans Kazakhstan («дочка» компании «Астана Моторс»). Эти автомобильные компании в следующем году намерены запустить два проекта.

Один из них – это завод по производству автомобилей Kia годовой мощностью в 70 тыс. единиц. Еще до введения нового целевого ориентира Allur пообещал, что 50 тыс. автомобилей будут собираться методом CKD. В конце 2023 года компания распространила информацию о том, что пилотный запуск завода состоится в первом квартале 2025-го, во втором – откроется полный цикл производства.

Мультибрендовый завод полного цикла, где, как обещает «Астана Моторс», методом мелкоузловой сборки будет выпускать марки Chery, Haval и Changan. Общая мощность этого предприятия – 90 тыс. автомобилей. Завершение строительства запланировано на февраль 2025 года. Цель «Астана Моторс» – перейти на 100% мелкоузловое производство со сваркой и окраской кузова в 2027 году.

В марте 2024-го компания Orbis Kazakhstan, в составе которой есть автомобильное подразделение Orbis Auto (официальный дилер нескольких брендов), распространила информацию о том, что во II квартале текущего года начнет строительство автомобильного завода полного цикла Orbis Manufacturing в Индустриальной зоне Алматы. Его годовая мощность составит 80 тыс. автомобилей. Между Orbis Kazakhstan и китайским Yibin Kaiyi Automobile подписан меморандум. По предварительным договоренностям, китайский партнер предоставит Orbis Kazakhstan всю необходимую техническую документацию на продукцию, а также направит технических специалистов на место для оказания поддержки и обеспечения

технологического контроля. Пока что нет информации о том, какая доля автомобилей будет производиться мелкоузловой сборкой.

В минувшем году казахстанские производители выпустили 134 тыс. легковых авто, методом CKD было собрано лишь чуть менее 10%. Есть основания полагать, что в прошлом году автопром вышел на полную загрузку мощностей.

Если допустить, что количество автомобилей, выпущенных методом SKD, сохранится в этом объеме, то с учетом заявленного выпуска авто методом CKD (50 тыс. + 90 тыс.) доля мелкоузловой сборки достигнет 56% (или порядка 153 тыс. авто). Между тем министр промышленности и строительства РК **Канат Шарлапаев** прогнозирует выпуск многоузловым методом порядка 200 тыс. автомобилей.

Двигатель промышленного разгорания

Соглашение о промсборке за годы формирования промышленной политики по развитию автопрома стало ее центральным элементом. Кабмин на основании соглашения о промсборке и заключенных инвестиционных контрактов предоставляет предприятиям ряд налоговых и таможенных преференций, включающих освобождение от уплаты НДС при импорте комплектующих и реализации готовой продукции, а также от ввозной таможенной пошлины на машинокомплекты. Еще возвращается уплаченный утилизационный сбор. Компенсации позволяют снизить стоимость транспортного средства для конечного потребителя, делая собранную в Казахстане продукцию дешевле импортированной.

Промышленная политика в 2020 году пополнилась еще одним элементом – соглашением о промсборке компонентов, которое, наряду с соглашением о промсборке транспортных средств, делает систему более сбалансированной. Этому предшествовало то, что на уровне правительства начали чаще вспоминать, что локализацию автомобильного производства делят на два вида – локализацию процесса (окраска, сборка рамы, сварка деталей) и локализацию компонентов (выпуск деталей и комплектующих).

Казахстанский автопром в 2022 году преодолел планку в 100 тыс. выпущенных авто – символическое для отечественного автобизнеса число, после которого, как считают производители, проекты по углублению локализации становятся экономически целесообразными. И местные компании начали презентовать собственные проекты по локализации автокомпонентов либо привлекать партнеров к этому делу.

Группа Allur летом прошлого года объявила о строительстве в Костанайской локализационного центра по производству автокомпонентов (в индустриальной зоне города, рядом с новым заводом Kia). Мощность центра составит 70 тыс. комплектующих в год. Там в первую очередь планируют локализовать производство проводов, бамперов, сидений, выхлопных систем, сэндвич-панелей. Это крупногабаритные детали, из-за чего их на профессиональном сленге называют «воздухом», локализация которых позволит сэкономить на логистике.

В Индустриальной зоне Алматы, рядом со строящимся мультибрендовым заводом, планируется запустить три проекта по локализации компонентов. По словам CEO «Астана Моторс» **Бекнура Несипбаева**, есть договоренности с инвесторами из Южной Кореи. Одна компания начнет в августе выпускать сиденья, будет функционировать линия по отливу подушек; ожидается, что как только производство перейдет рубеж в 50 тыс. авто, появятся швейные цехи для шитья чехлов из отечественных материалов. Второй проект – выпуск мультимедийных систем. «В среднем производство сидений в Казахстане даст снижение цены около \$82 на одно авто, мультимедийные системы снижают цену машины на \$100», – прогнозирует Несипбаев. Также ведутся переговоры с третьим возможным инвестором по созданию резиновых технических изделий. Компания одновременно с этим ведет переговоры с местным МСБ по поводу производства мелких деталей.

Пока что действуют шесть промсборок компонентов для транспортного средства (на апрель 2024-го): Stahlbau (прочие кузова для моторных транспортных средств), Kama tyres (шины), «Кайнар-АКБ» (электрические аккумуляторы), KamLitKZ (главная передача ведущего моста грузового транспортного средства, блок цилиндров и головка блока цилиндров двигателя грузового транспортного средства, картер ведущего моста – балка), «Уральскаггорремаш» (кузова), TehnoPark (прочие части и принадлежности кузовов для моторных транспортных средств).

Готовы в РК замахнуться и на более сложную задачу. По информации Минпрома, на комбинате Qarmet (родственная Allur компания) планируется наладить производство автомобильной стали для последующей организации технологических операций по штамповке компонентов кузова автомобиля.

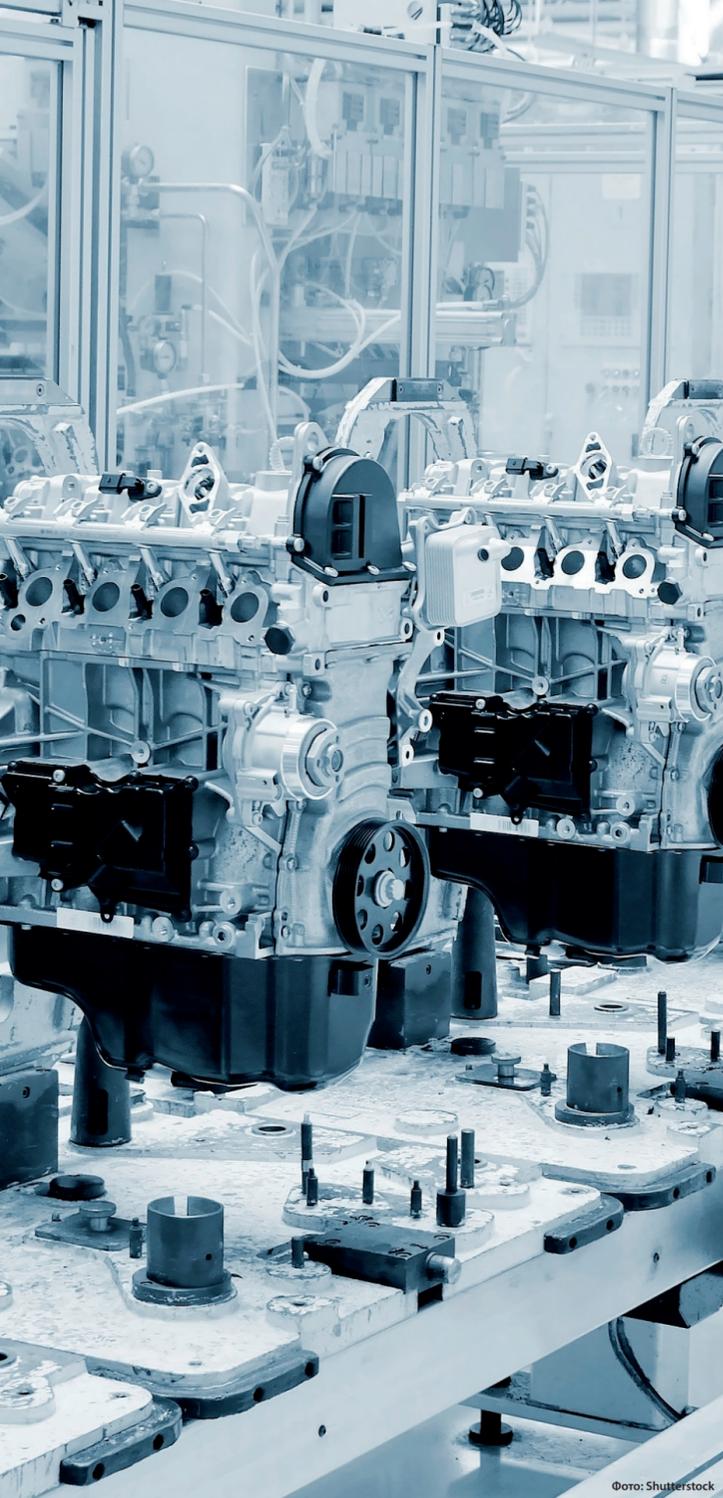


Фото: Shutterstock

Требования правительства по наращиванию технологической сложности и доли локально производимых компонентов и операций поддерживают и сами участники рынка. Они уверены: на то, чтобы пятикратно повысить долю авто, выпускаемых мелкоузловой сборкой, им потребуется всего лишь три года.

Аскар МАШАЕВ

Сырым
Семейбаев,
Allur:

«Автопроизводство в Казахстане выходит на новый уровень развития»



Автомобилестроение – технологически сложная индустрия, в которую вовлечены десятки тысяч людей. Одно рабочее место в автопроме благодаря мультипликативному эффекту создает десять мест в смежных отраслях.

Около 20 лет назад общее производство в стране не превышало 3 тыс. автомобилей. Тогда как в прошлом году отечественный автопром выпустил более 120 тыс. транспортных средств всех видов – 61% из них приходится на долю группы компаний Allur. Вице-президент Allur по производству Сырым Семейбаев отмечает, что главный секрет успеха компании в том, что она позиционирует себя больше, чем просто автопроизводитель.

– Ваша компания работает на рынке отечественного автопрома 21 год. Расскажите, с какими результатами вы подошли к 2024 году?

– За эти годы мы из небольшой станции технического обслуживания выросли до крупного автопроизводителя. В разное время мы сотрудничали со многими брендами, в настоящее время в нашем портфеле шесть международных брендов – Kia, Chevrolet, JAC, Jetour, Hongqi и Skoda. Производственная мощность завода составляет свыше 125 тыс. автомобилей. За первый квартал 2024 года мы произвели более 30 тыс. автомобилей. Считаю это очень хорошим показателем, но нам есть куда стремиться. Благодаря нашим проектам и производствам мы намерены увеличить эти цифры в разы и сделать автомобили отечественного производства более доступными и конкурентоспособными.

За эти годы мы сформировали профессиональную команду. Из 5 тыс. сотрудников 3,5 тыс. работают непосредственно на производстве. Наша главная ценность и актив – это люди. Большинство специалистов трудятся у нас многие годы, они пришли в компанию со студенческой скамьи, обучаясь и выстраивая здесь успешную карьеру. Многие из них стали руководителями и наставниками для нового поколения машиностроителей. Мы стремимся к тому, чтобы нашему коллективу было интересно работать, создаем комфортные и безопасные условия труда, реализуем социальные и корпоративные проекты, поощряем лучших. Сейчас наш автозавод строит современное общежитие для сотрудников и студентов, где будут жить 300 человек. Так мы намерены решить жилищный вопрос тех коллег, кто добирается на работу из других населенных пунктов. В будущем здесь же построим оздоровительно-досуговый комплекс и создадим социальную инфраструктуру.

– Помимо ценных кадров, современные компании делают акцент на развитии

технологий и автоматизации производства. Расскажите об этом аспекте вашей деятельности.

– В направлении развития технологий наш завод не стоит на месте. Мы постоянно реагируем на современные мировые тенденции. С момента основания нашего производства мы ежегодно запускаем новые цехи и линии. Предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием, в том числе роботизированными системами окраски и сборки, что позволяет выпускать продукцию в полном соответствии с международными стандартами качества и экологии.

Так, в прошлом году мы дали мощный старт и сразу начали с победы – в январе запустили полномасштабное производство автомобилей Kia Sportage методом SKD. 21 января 2023 года состоялся его официальный запуск с участием главы государства Касым-Жомарта Токаева.

Также наладили новое мелкоузловое производство Kia Cerato и Chevrolet Onix, модернизировали цехи сварки и окраски кузова. В этом году мы реализуем один из самых амбициозных проектов – строительство цеха окраски пластика площадью 4,6 тыс. кв. м. Линия будет полностью автоматической, то есть окрашивать детали поручено роботам. Здесь будем окрашивать пластиковые детали – бамперы, дверные ручки, накладки зеркал, спойлеры, порожки – методом SKD для Kia Cerato, JAC, Chevrolet Onix.

Выпуск каждой модели – важный шаг для завода и налаживание новых линий. Из пяти сварочных линий завода линия Onix станет роботизированной. Восемь роботов будут осуществлять процесс, при этом три робота владеют навыками лазерной сварки. Это совершенно уникальная технология не только для Allur, но и для всего казахстанского автопрома. Наши заводчане станут первыми на территории всей Центральной Азии, кто освоил этот метод.

В 2023 году группа компаний Allur начала сотрудничество со Skoda. На нашем заводе выполнена вся работа по подготовке к запуску проекта. Закуплено высокотехнологичное оборудование, подготовлен персонал. Примечательно, что это первая модель европейского бренда, которая будет производиться в нашей стране.

В цехе сварки установлена дополнительная машина для лаборатории измерения геометрии кузова. Инновационность данного оборудования состоит в том, что оно в автоматическом режиме измеряет 3D-модель кузова после сварки.

– Согласно вашим планам, в 2025 году будет построен новый завод полного цикла по выпуску автомобилей в Костанае. На каком этапе реализации находится этот проект и что он будет выпускать?

– Строительство завода по производству автомобилей Kia в Костанае уже началось, и это по-настоящему прорывной высокотехнологичный проект для отрасли машиностроения. Завод станет важной вехой в развитии казахстанской промышленности и окажет мультипликативный эффект на отечественную экономику.

Производственная мощность нового завода, на котором планируется создать 1,5 тыс. высокооплачиваемых рабочих мест, составит 70 тыс. автомобилей в год. В проект будет вложено порядка \$250 млн иностранных инвестиций.

Особо отмечу, что Kia впервые в своей практике делает прямую инвестицию в совместное предприятие и строительство завода за пределами Республики Корея.

– В Казахстане наблюдается высокий спрос на отечественные модели автомобилей. С чем, по вашему мнению, это связано?

– Рост продаж легковых автомобилей отечественного производства наблюдается по всей стране. По данным Союза автотранспортников РК, в 2023 году продано более 45 тыс. единиц легковых автомобилей бренда Chevrolet. Это на треть больше, чем за аналогичный период 2022 года.

Продажи Kia выросли к прошлому году на 76%, или на 11 тыс. единиц. По бренду JAC продано на 4,8 тыс. автомобилей больше (177%). В 2022 году продано 2,7 тыс. авто, а в 2023 году – 7,5 тыс.

Одним из главных драйверов роста продаж автомобилей на рынке Казахстана в 2023 году является удовлетворение отложенного спроса на новые авто, связанное с увеличением поставок автомобилей в дилерские сети. Это стало возможным благодаря росту объема производства автомобилей заводами-поставщиками в связи со снижением дефицита комплектующих.

– Президент Казахстана неоднократно отмечал необходимость подготовки отечественных квалифицированных специалистов для развития отрасли. Что компания предпринимает в этом направлении?

– Мы с 2013 года ведем работу в данном направлении и считаем его одним из главных приоритетов для всей отрасли. Чтобы избежать будущего дефицита кадров, мы заранее решаем этот вопрос.

Так, мы создали единую систему профессиональной подготовки кадров и дуального обучения. Туда входят восемь казахстанских университетов и девять основных колледжей Костанайской области, где расположены объекты компании. Наши специалисты помогают учебным заведениям трансформировать образовательные программы. Среди успешно реализованных можно выделить новые специальности автомобилестроительной отрасли, а также сварочных и окрасочных технологий. Стоит отметить, что данные направления открыты на государственном языке, чтобы расширить возможность получения востребованных профессий для студентов.

Мы активно инвестируем в сферу образования, особенно в технические специальности, путем запуска образовательных программ, сотрудничества с учебными заведениями и предоставления стипендий, стажировок и практики.

За три года практику на предприятии Allur прошли более 3 тыс. студентов колледжей и вузов. Будущие молодые специалисты набирались опыта с оплатой труда и предоставлением бесплатных питания и проезда. Также наша компания взяла под свое шефство Костанайский колледж автомобильного транспорта и активно участвует в развитии материально-технической базы учебного заведения. В этом году

здесь открылась специальность «Автомобилестроение».

Кроме того, у нас внедрена эффективная система подготовки кадров и развития человеческих ресурсов, которая включает в себя школьные кейсы, профориентационную работу с погружением в профессию, подготовку по девяти востребованным профессиям завода и дуальное обучение под потребность производства, непрерывное обучение в сфере менеджмента, развитие карьерного роста, внедрение научного и инновационного потенциала в производственные процессы. Все это реализуется на базе Корпоративного университета Allur, в структуру которого входят Центр профессиональной подготовки, Корпоративная бизнес-школа и Высшая инженерная школа.

Также для расширения аудитории нашей компанией создан словарь автомобилестроительной терминологии на государственном языке.

– Какие еще социальные проекты реализует компания?

– Оказание помощи социально уязвимым категориям населения – важная часть нашей стратегии. Для этих целей нами создан корпоративный фонд Allur Trust, который только за последние два года направил 1,3 млрд тенге на благотворительные цели.

В частности, мы поддерживаем «Дом мамы» с целью снижения сиротства в стране. Ежегодно в рамках акции «Дорога в школу» собираем в учебные заведения ребят, чьи семьи находятся в тяжелой жизненной ситуации, и детей сотрудников завода. Не оставляем без внимания и талантливых сельских учеников, взяли шефство над школой-пансионом для одаренных детей IQanat.

В центре нашего внимания – патронаж спортивных федераций. Не первый год мы поддерживаем федерацию триатлона, спортсмены которой показывают внушительные результаты. Совместно с акиматом Костанайской области работаем над скорейшим появлением современных центров настольного тенниса в Костанайе и Аркалыке. Нельзя забывать о паралимпийских видах спорта: ООО «Үміт-Надежда» мы передали оснащенный транспорт бренда JAC для спортсменов с ограниченными физическими возможностями.

Конечно, не оставляем без помощи казахстанцев во время кризисных ситуаций и чрезвычайных бедствий. Так, мы направили 100 млн тенге пострадавшим от лесных пожаров в Костанайской области в 2022 году. А во время масштабных паводков, охвативших девять регионов, наша компания выделила более 3 млрд тенге в корпоративный фонд «Демеу Қазақстан Қоры». Также оказывали помощь на местах – наши сотрудники возводили дамбы в прибрежных зонах.

Поддерживаем ветеранские организации, медицинскую отрасль. Передали медработникам несколько современных JAC SunRay класса В, произведенных на заводе Allur и оснащенных всем необходимым оборудованием для быстрого и качественного оказания медпомощи – дефибрилляторами, аппаратами ИВЛ.

– Согласно средне- и долгосрочной стратегиям по ускорению развития электромобилей, к 2030 году будет продано 4,3 млн автомоби-

лей по всему миру, включая 1,6 млн техники на альтернативных источниках энергии. Как ваша компания поддерживает переход на транспорт на альтернативной энергии и в целом соблюдает экостандарты?

– Что касается электромобилей, мы уже представляем уникальные модели: Kia EV6, Kia EV9, Hongqi E-HS9 и JAC e-JS4, которые сочетают передовые технологии и высокую экологическую эффективность, предлагая водителям и пассажирам способ передвижения без ущерба для окружающей среды. Для удобства водителей в дилерских центрах Алматы и Астаны размещены зарядные станции.

Решение проблем окружающей среды находится в основе нашей стратегии. Мы реализуем «зеленое» производство, то есть все отходы завода, независимо от их природы, подлежат переработке и утилизации в специализированных организациях. Отходы, не пригодные для повторного применения, утилизируются.

Один из принципов нашей компании – приносить пользу. Мы несем ответственность за вклад в общество и окружающую среду, поэтому вопросы экологии давно занимают одно из важных мест в работе Allur.

Одним из ключевых аспектов экологической деятельности Allur является систематический мониторинг воздействия на окружающую среду. Он происходит с использованием современных технических средств и оборудования, а результаты анализируются в соответствии с требованиями госстандарта.

Также в рамках корпоративной культуры сотрудники мотивированы к участию в «зеленых» проектах. Одним из примеров такой инициативы является переход компании на электронный документооборот. Это снижает потребление бумаги и уменьшает воздействие на лесные ресурсы.

– Какие приоритеты у вашей компании на ближайшую перспективу?

– Мы намерены укреплять свои позиции на автомобильном рынке и следовать своим стратегическим целям. Благодаря партнерствам с крупными международными корпорациями и запуску новых производств и технологий мы ежегодно наращиваем производство.

На сегодняшний день технологии производства автомобилей освоены нами на высоком уровне. Поэтому компания готова к новому важному шагу в развитии отрасли – это переход к производству запчастей и деталей для авто. С этой целью в Костанайе будет построен новый локализационный центр автокомпонентов, который станет одним из крупных проектов в Индустриальной зоне Костаная. Благодаря центру будет создано более 1 тыс. рабочих мест.

На площади порядка 30 тыс. кв. м мы планируем производить 70 тыс. комплектующих в год. Это будут крупногабаритные детали, которые позволят экономить на логистике. На данный момент можно говорить о локализации жгутов проводов, бамперов, сидений, мелкой штамповке.

На автозаводе локализация производства оценивается по балльной системе. На сегодня показатель завода в Костанайе составляет 4,1 тыс. баллов. С увеличением выпуска различных деталей он будет расти. Мы намерены в ближайшие 15 лет довести этот показатель до 11 тыс. баллов.



Кредитная машина

Как автокредитование будет развиваться в 2024 году

За несколько последних лет авторынок привык к динамичному росту объема портфеля автокредитов, которые стали одним из ключевых источников финансирования приобретения авто. Однако в 2024-м импульс к росту, похоже, иссякнет. И дело не только в регулировании.

Аскар МАШАЕВ

В минувшем году коммерческие банки активизировались в сегменте автокредитования, который по динамике опередил другие розничные направления. По данным Нацбанка РК, портфель ипотечных кредитов прибавил 17,8%, потребкредитов – 34,1%. В то же время портфель автокредитов (они сидят в структуре потребительских займов) увеличился на 73%.

Зафиксирован более чем двукратный рост выдачи новых займов на покупку автомобиля: с 645 млрд тенге (по итогам 2022-го) почти до 1,4 трлн тенге (по итогам 2023-го). За счет этого доля автокредитов в структуре потребительского кредитования вышла на десятилетний максимум: 17,8% по итогам 2023-го (в 2019-м – 11,6%).

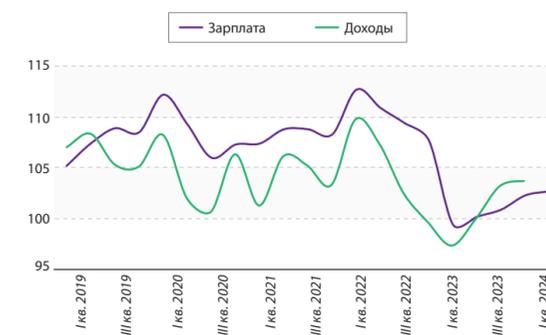
Оживление началось в первый месяц 2023-го, что обычно нехарактерно для авторынка – январь по праву считается мертвым сезоном. Объем новых автокредитов, выданных в январе 2023-го, составил 57 млрд тенге, что всего на 14% меньше, чем в декабре 2022-го. К примеру, такое соотношение за январь 2022-го к декабрю 2021 года было на уровне 1 к 3. А уже в феврале 2023-го было выдано столько, сколько ни в одном из месяцев 2022-го.

На оживление в сегменте банковского автокредитования обратили внимание в Нацбанке РК. «Спрос на розничные займы увеличился в сегменте потребительского беззалогового кредитования и автокредитования, тогда как на ипотечные и потребительские займы с обеспечением несколько снизился», – следует из опроса банков по кредитованию за I квартал 2023 года.

Банки, принявшие участие в этом опросе, связали увеличение спроса на автокредиты со снижением дефицита автомобилей. В материале «Рекорды на поворотах» отмечается, что нехватка новых автомобилей в автосалонах официальных дилеров закончилась в марте 2023-го. Более того, в минувшем году в страну было ввезено рекордное за последние пять лет количество авто с пробегом (на бензиновом двигателе).

В первой половине 2023 года зарплаты и доходы сокращались или не росли

Индекс реальной зарплаты и индекс реальных денежных доходов населения (% г/г)



Источник: БНС АСПР РК

Доля автокредитов в структуре потребкредитов по итогам 2023 года выросла до 17,8%

Банковский портфель автокредитов и доля в структуре потребительских займов



Источник: Нацбанк РК, расчеты Kursiv Research по данным АРРФР

В 2023 году портфель автокредитов БВУ вырос на 73%

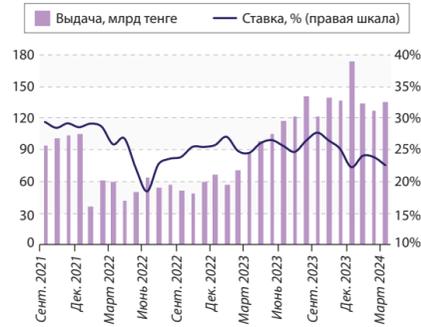
Портфель автокредитов БВУ в разрезе банков и динамика



Источник: АРРФР

В декабре 2023 года установлен рекорд по сумме выданных автокредитов

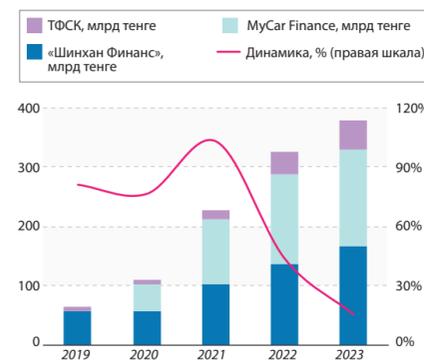
Выдача автокредитов БВУ и средневзвешенная ставка



Источник: АРРФР

Портфель трех МФО в 2023 году вырос на 15,8%

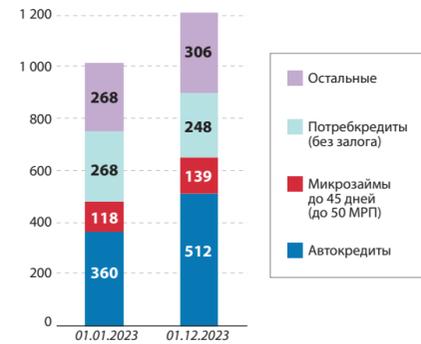
Портфель МФО и динамика



Источник: Нацбанк РК

К декабрю 2023 года автокредиты в портфеле МФО составили 42,5%

Портфель сектора МФО по видам продуктов, млрд тенге



Источник: АМФОК

Подарок на Новый год

Весь прошлый год метрики доступности автокредитов улучшались. В I квартале 2023-го, как указано в опросах Нацбанка РК, были смягчены условия займов на покупку авто. В IV квартале 2022-го в БВУ поступило 499 тыс. заявок (помимо зарегистрированных заявок от новых и существующих клиентов включают онлайн-заявки и телефонные обращения), доля одобренных составила 12,6%, средняя сумма поступивших заявок достигла 4,6 млн тенге. В аналогичном периоде 2023-го в БВУ поступило 923 тыс. заявок, по 18,7% вышли положительные решения, в то время как средняя сумма заявок увеличилась до 6,4 млн тенге.

«Отдельные крупные банки запустили новые продукты для вхождения в данный сегмент», – отмечает в опросе банков по кредитованию за II квартал 2023-го. «Стоит отметить увеличение количества банков-участников в сегменте автокредитования и расширение списка предлагаемых ими продуктов, в том числе цифровых автокредитов», – следует из опроса за III квартал. «Ряд банков расширил сеть партнерства с автосалонами и увеличил количество предлагаемых субсидируемых за счет партнеров автокредитов», – фиксируется по итогам опроса за IV квартал.

Из статистики Агентства по регулированию и развитию финансового рынка РК (АРРФР) видно, как менялась рыночная доля банков. В 2019-2021 годах лидерами в этом сегменте бизнеса были три игрока – Kaspi, Евразийский и Сбербанк. Причем выделялся Kaspi, успех которого гарантировало тесное партнерство с онлайн-площадкой Kolesa.kz (акционеры банка контролируют агрегатор объявлений). На сайте Kolesa.kz легко оформить заем («в два клика»), но только от Kaspi. В 2021 году доля Kaspi в совокупном портфеле автокредитов БВУ составила 53,9%.

Ситуация изменилась за последние два года. Долю Kaspi «съели» другие банки, некоторые из них еще несколько лет назад не присутствовали в этом сегменте. Теперь среди участников рынка можно условно выделить игроков первого уровня. Это Евразийский банк, доля которого в совокупном портфеле автокредитов в 2023 году составила 26,9%; БЦК и Kaspi, 21,3% и 18,9% соответственно. Причем БЦК еще в 2021 году с долей в 4,6% был малозначимым игроком в этом сегменте.

К игрокам второго уровня можно отнести Bereke, его доля по итогам 2023-го выросла до 13,8%. Freedom Finance Bank нарастил долю с нуля в 2021 году до 6,9% по итогам минувшего года.

Увеличение объемов автокредитования происходит преимущественно за счет собственных программ коммерческих банков. В 2023 году было выдано 2,7 тыс. льготных займов на 26 млрд тенге. Это больше по количеству (3,1 тыс. займов), но меньше по сумме (24,9 млрд тенге), чем в 2022 году. На фоне высоких темпов рыночного кредитования сократилась доля

льготных займов – с 3,9% (по итогам 2022-го) до 1,9% (по итогам 2023-го).

Росту кредитования способствовали маркетинговые акции автосалонов. Новогодние скидки от официальных дилеров, чего на первичном авторынке не наблюдалось несколько лет, стали причиной месячного рекорда: сумма новых автокредитов, выданных в декабре 2023 года, равна объему за весь четвертый квартал 2022-го.

Значимый микросегмент

Согласно данным Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК), портфель автокредитов МФО за 11 месяцев 2023 года вырос с 360 млрд тенге (на начало января) до 512 млрд тенге (на начало декабря). За этот же период доля автокредитов в структуре портфеля всех МФО выросла с 35,5% до 42,5%.

Хотя по размеру активов банковский и микрофинансовый секторы слишком различаются по размеру (активы БВУ почти в 37 раз больше), если составить список финансовых организаций по размеру портфеля автокредитов, то по итогам 2023-го на пятом месте расположился бы «Тойота Файнанш Сервисес Казахстан» (ТФСК), пропустив вперед Bereke. На шестом месте оказался бы MyCar Finance, обогнав Freedom Finance Bank. На десятом – «Шинхан Финанс».



Фото: Shutterstock

Чего ждать в 2024 году

В I квартале 2024-го банки выдали автокредиты на 396,2 млрд тенге, что на 84,9% больше, за аналогичный период предыдущего года. Вес портфеля автокредитов в структуре потребительских займов БВУ продолжает расти – с 17,8% в 2023 году до 18,4% по итогу января-марта 2024-го. Статистика по сектору МФО, позволяющая оценить динамику трех вышеупомянутых компаний, на момент подготовки материала не была опубликована.

Несмотря на позитивную динамику, автодилеры настроены пессимистически. К примеру, CEO «Астана Моторс» Бекнур Несипбаев считает, что ужесточение правил предоставления займов негативно повлияет на продажи как новых, так и подержанных авто.

Настороженность участников рынка вызывает новый макропруденциальный норматив, по которому банки и МФО обяжут соотносить совокупную задолженность по всем кредитам к доходу заемщика. Это может повлечь охлаждение в сегменте автокредитования.

На ситуацию, пусть и в меньшей степени, повлияет и другой важный фактор. В начале 2023 года оборвался значительный рост реальных зарплат и денежных доходов населения, который начался на исходе 2019-го. Причем та часть личного бюджета казахстанцев, которая направляется на покупку непродовольственных товаров, не увеличилась. Ко всему прочему, в 2023 году вырос объем депозитов физлиц. Нарастивать доходы становится сложнее, это влияет на потребительский настрой.

Еще один фактор – цены и доступность авто в открытой продаже. Пока рынок правил дефицит, автомобиль показывал прирост стоимости, а значит, и высокие процентные ставки воспринимались спокойнее.

ТФСК, находящаяся под конечным контролем Toyota Motor Co., предоставляет кредиты на приобретение автомобилей бренда Toyota (в основном модели SUV). Ссудный портфель компании в 2023 году вырос на 23,9%, до 167,8 млрд тенге. Из отчетности за 2023 год ясно, что рост ссудного портфеля обеспечили займы физлицам, доля которых на балансе составила 95% (до вычета резерва). В абсолютных цифрах кредиты физлицам за год прибавили 29,6 млрд тенге, тогда как займы юрлицам выросли на 3,3 млрд тенге.

Портфель MyCar Finance (в учредителях значатся два товарищества – «Астана Моторс» и «Астана Моторс Менеджмент») в прошлом году вырос на 5,1%, до 160,1 млрд тенге. Компания кредитует под приобретение нового автомобиля или авто с пробегом, модельный ряд которых представлен в салонах Mусar.kz и «Астана Моторс». Также MyCar Finance предоставляет возможность сделок C2C с подержанными авто.

Mусar.kz заходит в регионы за счет предоставления франшизы. Благодаря этой схеме в августе 2023-го компания запустила автосалон под своим брендом в Кызылорде (в предыдущие годы были запущены в Уральске и Актау). Бизнес-модель франшизы включает в себя запуск полноценного автоцентра и подключение всех продуктов экосистемы Mусar.kz. Автоцентры получают внедрение отработанных бизнес-процессов по приему и продаже авто с пробегом, франчайзер обучает персонал, обеспечивает маркетинговое продвижение компании и доступ к финансовым продуктам Mусar Finance.

Еще один ключевой игрок в автокредитовании – это «Шинхан Финанс». В 2023 году портфель вырос на 29,4%, до 49,6 млрд тенге.

Банки	Новое авто			Авто с пробегом		
	Ставка (%)	Срок (мес.)	Сумма (млн тенге)	Ставка (%)	Срок (мес.)	Сумма (млн тенге)
Eurasian Bank	от 8 до 33	до 84	до 45	от 23 до 33	до 84	до 15
centercredit*	от 21,7 до 23	до 84	до 45	от 24,5	до 84	до 15
Kaspi bank**				Индивидуально	до 60	до 18

* Условия кредитования покупки нового авто в автосалонах-партнерах.
** С 1 февраля 2023 г. выдача на новое авто приостановлена.

Источник: сайты банков, дата обращения 26.05.2024 г.

Источники информации

Нацбанк РК и АРРФР не раскрывают детали по автокредитованию в публикуемой официальной статистике. По запросу «Курсива» статистику по банкам предоставило АРРФР (портфель и ежемесячная выдача новых займов с сентября 2021-го по банкам, а также помесечная средневзвешенная ставка).

Детальную статистику по сектору МФО, с указанием кредитных продуктов, эти два регулятора не ведут. Но на сайте Нацбанка РК есть агрегированная статистика по всем микрофинансовым организациям. Издание изучило топ-10 МФО по объему активов. Выяснилось, что десятка формирует 74% ссудного портфеля всего сектора (по итогам 2023 года). В топ-10 три компании сосредоточены на автокредитовании. ТФСК (№2 по объему активов) и MyCar Finance (№3 по объему активов) работают исключительно по направлению автокредитования. Из финансовой отчетности-2022 «Шинхан Финанс» (№5 по объему активов) следует, что доля автокредитов в портфеле компании составила 95%. В 2023 году на долю этих компаний пришлось 30,4% портфеля от всех МФО.

В АМФОК предоставили информацию по портфелю МФО в разбивке по продуктам (на начало января и на начало декабря 2023-го). Это позволило выделить долю трех вышеуказанных микрофинансовых организаций в совокупном портфеле автокредитов МФО, и она на начало 2023-го составила 90,5%. Тем самым показатели ссудного портфеля вышеуказанных трех микрофинансовых организаций являются репрезентативными для выявления трендов в автокредитовании МФО.

GEELY OKAVANGO

15 190 000 – 15 990 000 тенге*



Кроссовер является одним из самых востребованных типов кузова на казахстанском рынке. По данным Freedom Finance Global, треть опрошенных водителей в Казахстане рассматривают для себя приобретение именно такого варианта авто. Редакция «Курсив Guide» совместно с директором Агентства мониторинга и анализа автомобильного рынка Артуром Мискаряном сравнила два популярных автомобиля этого сегмента.



Первый – Hyundai Tucson – самый продаваемый кроссовер в стране по итогам 2023 года, второй – Geely Okavango – новинка на местном автомобильном рынке. Обе модели имеют схожие характеристики и принадлежат к одному ценовому сегменту, но у каждой из них все же есть свои преимущества и недостатки относительно друг друга. В чем они заключаются – читайте ниже.

HYUNDAI TUCSON

12 690 000 – 18 590 000 тенге



По соотношению «цена – богатство оснащения» китайская модель уже в базовой версии предлагается с кожаной обивкой салона, тогда как корейская модель в базе имеет тканевую отделку. И в целом при сопоставимой цене конкретных комплектаций китайская модель имеет более широкий набор оснащения.



Артур Мискарян

4860x1910x1770



Габариты (мм)

4630x1865x1665

Бензиновый с турбонаддувом и непосредственным впрыском



Двигатель

Бензиновый, с комбинированным впрыском

1 969



Рабочий объем двигателя (см³)

2 497**

200



Максимальная мощность двигателя (л.с.)

190

7,9



Разгон от 0 до 100 км/ч (сек.)

9,4

200



Максимальная скорость (км/ч)

197

7,7



Расход топлива в смешанном цикле (л/100 км)

7,6

Передний



Привод

Полный

Преселективная автоматическая семиступенчатая DCT



Коробка передач

Автоматическая, восьмиступенчатая AT

Вывод

На стороне китайской модели – более низкая цена и широкий набор опций. На стороне корейской модели – высокая ликвидность на вторичном рынке и более доступный сервис

с точки зрения наличия запасных частей, компетентных специалистов и широкой сети специализированных центров техобслуживания.



Артур Мискарян



Артур Мискарян

Китайская модель оснащена более мощным двигателем и, соответственно, более привлекательными динамическими показателями. При этом атмосферный двигатель Hyundai менее чувствителен к качеству топлива и более надежен по сравнению с турбированным аналогом от Geely. Если говорить об интерьере, то в корейской модели менее просторно, но более качественная эргономика, лучше оптимизирован интерфейс мультимедиа-системы, как с точки зрения дизайна и быстроты действия, так и с точки зрения перевода.



Артур Мискарян



Hyundai выпустил модель Tucson в 2004 году. На рынке Казахстана она уже более 10 лет. За это время сформировалась система доставки и сбыта запчастей. Кроме того, автомобиль локализован на заводе в Алматы. Актуальная версия кроссовера представлена четвертым поколением. Также есть возможность приобретения подержанных деталей. А в случае с Geely Okavango могут возникнуть сложности при доставке запчастей или с ремонтом нового авто ввиду того, что эта модель представлена в стране совсем недавно – ее официальные продажи начались в апреле 2024 года.

С точки зрения безопасности автомобили имеют одинаковое оснащение электронными помощниками и подушками безопасности. С точки зрения рейтингов безопасности китайская модель успешно прошла испытания в краш-тестах лабораторий Китая и стран Юго-Восточной Азии. Однако корейская модель получила высокие оценки в краш-тестах европейских и американских лабораторий, имеющих наиболее широкий опыт и строгие требования.

** Для сравнения были выбраны Hyundai Tucson (NX4) объемом двигателя 2.5 в комплектации Travel за 16 090 000 тенге и Geely Okavango в комплектации Flagship за 15 990 000 тенге, так как эти варианты ближе всего друг к другу по цене.

* Цены указаны без учета скидок и акций.



На казахстанском рынке модель предлагается в двух комплектациях с одним двигателем и одним вариантом трансмиссии. Расцветка кузова представлена в четырех вариантах: черный, белый, серый и синий. Geely Okavango в базовой комплектации оснащена мультимедийной системой, включающей 12,3-дюймовый центральный ЖК-дисплей с цветным сенсорным экраном. В комплектацию Flagship за 15 990 000 тенге входят панорамная крыша с люком, цветной дисплей на панели приборов, настройки памяти для водительского сиденья, электрорегулировка сидений пассажиров в 4 направлениях, электропривод на багажной двери, беспроводное зарядное устройство для телефонов. Также за эту сумму включены система контроля слепых зон, система предупреждения при открытии дверей, система помощи при смене полосы движения, система предупреждения о препятствии, расположенном сзади автомобиля.



Артур Мискарян

Интерьер китайской модели имеет более современный дизайн и использование множества разных материалов отделки. Дизайн интерьера корейской модели более консервативен. Okavango имеет больший объем пространства в салоне, в том числе за счет большей колесной базы.



Багажник кроссовера рассчитан на 193 литра, при сложенном третьем ряде сидений он составляет 628 литров, а если сложить второй и третий ряд, то объем багажника возрастает в 8,5 раза – до 2 360 литров, что позволяет перевозить габаритные грузы, такие как ванна или стиральная машина. При сборке двух задних рядов сидений образуется ровное спальное место длиной 2,2 метра с высотой до потолка в 84 см, где с комфортом можно выспаться в случае дальних загородных поездок. В этом плане Hyundai Tucson уступает. Максимальный объем его багажника равен 1 903 литрам, а если не складывать задние сиденья, то 539 литрам.



Бекнур Несипбаев, «Астана Моторс»:

«Мы выбрали развивать собственное производство, чтобы меньше зависеть от других стран»

Об экспансии китайских автобрендов в Казахстан, развитии местного производства и трендах авторынка «Курсиву» рассказал Бекнур Несипбаев, CEO «Астана Моторс».

Александр ЛЕВИН

– Какова сейчас доля вашей компании на рынке новых автомобилей? Как вы планируете усилить свои позиции? Конкуренция сильно растет, особенно с учетом активного выхода китайских брендов с широкой линейкой моделей.

– Доля «Астана Моторс» на отечественном рынке новых легковых автомобилей в первом квартале 2024 года составила более 25%. По итогам 12 месяцев 2023 года – 24,4%.

Действительно, рынок раскален, в Казахстане резко выросло количество автомобилей из КНР, доля китайского сегмента на авторынке – порядка 40%.

По данным Казахстанского автомобильного союза, за последние пять лет количество китайских автобрендов в стране выросло в 7,5 раза, с двух брендов в 2019 году до 15 в 2023-м. Объем продаж этих брендов за тот же период увеличился в 30 раз. На сегодня из более 35 автобрендов, представленных на казахстанском рынке, 15 – китайские.

С 2021 года «Астана Моторс» последовательно завела на местный рынок лидеров китайского автопрома – Chery, Haval, Changan, Tank, GWM. В 2021 году дилеры «Астана Моторс» продали 1 269 китайских автомобилей, а в 2023 году продажи выросли до 27 143 единиц. По мере пополнения портфеля брендов нашей компании рос спрос, и по итогам 2023 года Chery, Haval, Changan заняли четвертое, шестое и восьмое места соответственно в топ-10 брендов на казахстанском рынке.

Высокая конкуренция интересна тем, что каждый производитель стремится создать продукт, еще более ценный с точки зрения про-

дуктивности, качества. Для бизнеса это вызов в части работы с сервисом, развития сферы услуг.

В укреплении своих позиций на рынке «Астана Моторс» в первую очередь делает ставку на лояльность. Мы одновременно с миром получаем и предлагаем потребителям новые модели, совместно с финансовыми организациями разрабатываем специальные предложения, в том числе для бизнеса, заинтересованного в расширении и обновлении автопарков. Эти программы пользуются популярностью: к примеру, 60% от общего объема автомобилей, проданных в 2023 году, клиенты купили в кредит.

Мы внедрили в дилерских центрах обслуживание по принципу одного окна и с ЭЦП, обеспечиваем своевременное пополнение складов оригинальными запасными частями, наши сертифицированные технические специалисты в сервис-центрах работают по международным стандартам. Контакт-центр «Астана Моторс» на связи без перерывов и обрабатывает порядка 550 запросов в сутки благодаря централизованной системе с единой базой менеджеров фронт-офиса, контакт-центра и службы поддержки.

– Как продвигается локализация автокомпонентов для автомобилей, которые вы производите? Какой сейчас средний уровень локализации и какие компоненты уже производятся внутри страны? Какие компоненты планируете выпускать в Казахстане?

– Мировой кризис, связанный с дефицитом комплектующих и проблемами логистики, обнажил проблему глобализации. Для нас это стало подтверждением того, что мы выбрали правильный путь – развивать собственное производство, формировать школу кадров машиностроения, осваивать мелкоузловое производство, локализовать автокомпоненты, налаживать логистику, чтобы меньше зависеть от других стран. И если говорить о будущем страны – это вопрос не только автомобильной отрасли, мы призываем казахстанцев всерьез задуматься над этим, осваивать компетенции, развивать производство других товаров, в том числе технически сложных.

«Астана Моторс», в свою очередь, находится на завершающем этапе строительства технопар-

ка в Индустриальной зоне Алматы. В конце 2024 года мы начнем производить автомобильные сиденья, полиуретановые коврики, подкрылки, брызговики и автомобильные мультимедийные системы объемом 100 тыс. комплектов в год. На первом этапе наша цель – насыщать автокомпонентами внутренний рынок, а в дальнейшем планируем выходить на экспорт в соседние страны.

Проект по локализации автокомпонентов мы реализуем совместно с опытными южнокорейскими производителями Youngsan Glonet Corp. Ltd. и Motrex Co Ltd.

– В одном из комментариев для СМИ вы говорили, что локализация снизит зависимость от валютных колебаний, а это значит, что повлияет и на цену. Скажите, пожалуйста, можете ли вы обозначить это влияние в процентном соотношении?

– Мы так же, как и производители в других странах мира, в том числе крупнейшие мировые гиганты, зависим от ситуации на глобальном рынке, а это зачастую неопределенность и риски, связанные с волатильностью, геополитикой, финансово-экономическими изменениями и их влиянием на наличие, стоимость комплектующих и логистику. Поэтому мы стремимся максимально локализовать автокомпоненты, поскольку это снизит зависимость от валютных колебаний и от логистики. Например, стоимость логистики на одно автомобильное сиденье сократится на 50%, с \$330 до \$165, то есть расходы на доставку будут вдвое ниже.

– Сейчас продолжается строительство мультибрендового завода по выпуску автомобилей. Когда планируется запуск предприятия и какова его мощность? Почему было решено строить этот завод и как он поможет обновлению автопарка в Казахстане?

– Да, в Индустриальной зоне Алматы на площади 309 тыс. кв. м продолжается строительство мультибрендового завода Astana Motors Manufacturing Kazakhstan (AMMKZ). Мы планируем запустить производство автомобилей Chery, Haval, Changan и ряд моделей GWM в I квартале 2025 года. На старте строительства завода мы планировали выпускать модели трех популярных китайских брендов и со временем



завод в Алматы оборудования. Отмечу, что Automotive Engineering Corporation поставляет высокотехнологичное оборудование для мировых лидеров автопрома: BMW, Toyota, Jaguar, Land Rover, Hyundai, BYD, Mercedes-Benz, Volkswagen.

Кроме того, мы договорились о поставках оборудования с Siemens (Германия), ABB (Швеция/Швейцария), Schneider (Франция), Omron (Япония), Fanuc (Япония).

Решение о строительстве мультибрендового завода Astana Motors Manufacturing Kazakhstan обсуждалось на уровне глав государств, во время визита председателя КНР Си Цзиньпина в Казахстан.

«Астана Моторс» инвестирует 182 млрд тенге в организацию предприятия по стандартам лидеров автопрома Китая. Мы локализуем автомобили популярных брендов с целью создать в Казахстане кластер для малого и среднего бизнеса: это действующий завод Hyundai Trans Kazakhstan, строящиеся Astana Motors Manufacturing Kazakhstan и предприятия по производству автокомпонентов. Это реальные возможности для развития экономики, форми-

рования системы квалифицированных кадров в сфере машиностроения.

Специалисты инженерно-технических профессий на наших предприятиях перенимают опыт ведущих автоконцернов и развивают технологии в Казахстане. Всего в технопарке «Астана Моторс» будет занято порядка 6 тыс. человек на производстве, а также тысячи работников с учетом мультипликативного эффекта.

Местные и зарубежные инвесторы видят потенциал в сотрудничестве с нашими предприятиями. И мы открыты и рассматриваем предложения, консультируем бизнес на правах официальных представителей брендодержателей. К примеру, Hyundai Trans Kazakhstan испытывает казахстанские аккумуляторы Bars талдыкорганского производителя «Кайнар-АКБ». Безусловно, завод строго соблюдает высокие требования стандартов качества брендодержателя Hyundai Motor Company (HMC), а аккумулятор – это сложный технологический продукт, и прежде чем мы сможем его использовать, необходимо провести испытания в Казахстане, в Южной Корее, получить аккредитацию HMC. Мы делаем эту совместную работу, потому что отечественные производители автокомпонентов заинтересованы в сотрудничестве с нами, а мы хотим развития индустрии в Казахстане, и нам нужны автокомпоненты с местного рынка.

– Как режим промборки стимулирует отечественный автобизнес углублять локализацию?

– Локализация – трудоемкий процесс, требующий высокого уровня компетенций и опыта. Для Казахстана это направление относительно новое, если сравнивать, например, с Южной Кореей и Китаем, где автопроизводители прошли путь от первого опыта через становление до мирового автогиганта, и на это у них ушло порядка 50 лет.

Дочернее предприятие «Астана Моторс» Hyundai Trans Kazakhstan действует с 2020 года, и в первый год работы наши сотрудники освоили мелкоузловое производство со сваркой и окраской кузова. Это более 700 технологических операций по международным стандартам HMC.

Наша основная цель – 51% локализации за счет производства автокомпонентов. В 2023 году Hyundai Trans Kazakhstan увеличил производственные мощности до 50 тыс. автомобилей в год. Сейчас мы модернизируем цехи, чтобы еще увеличить мощности и запустить сварку и окраску большего количества моделей. Кроме того, мы приобретем новое оборудование, чтобы частично автоматизировать производственные процессы в цехах сварки и окраски.

Совокупно со введением в эксплуатацию Astana Motors Manufacturing Kazakhstan и после расширения Hyundai Trans Kazakhstan оба предприятия будут выпускать мелкоузловым методом 140 тыс. автомобилей в год. Этот критический объем станет переходным моментом к развитию штамповки кузовных деталей в Казахстане.

Мы также инвестируем 6,8 млрд тенге в расширение производства на завод коммерческой техники Hyundai Trans Almaty, строим новые цехи сварки и окраски, с катафорезными ваннами. Общая площадь производства в итоге составит 13 518 кв. м.

Более того, Hyundai Trans Almaty намерен выпускать автокомпоненты для коммерческой техники и ведет переговоры с потенциальными партнерами.

На первом этапе развития автопром Казахстана осваивал технологию мелкоузлового производства, и сейчас, имея достаточно компетенций и опыта, мы подошли к ключевому этапу развития отрасли – локализации автокомпонентов, когда местные предприятия переходят на более сложный уровень производства. Таким образом, отечественные заводы смогут замещать компоненты, поступающие из-за рубежа.

Казахстанское правительство поэтапно ужесточает требования к автопроизводителям в части локализации. Мы с этим согласны и стремимся стать положительным примером в этом для всего рынка.

– У вас в портфеле есть бренды и китайских, и японских, и корейских, и европейских производителей. Как меняются предпочтения казахстанских автолюбителей в последние годы по брендам авто? Какова статистика продаж брендов в портфеле «Астана Моторс» и кто входит в топ-10 брендов в портфеле?

– Учитывая, что Hyundai стал абсолютным лидером автомобильного рынка по итогам 2023 года, видно, что казахстанцы предпочитают южнокорейский бренд отечественного производства. Мы гордимся достижениями завода Hyundai Trans Kazakhstan, это сильная команда профессионалов, по-настоящему увлеченных автомобилестроением. За последние пять лет продажи Hyundai в Казахстане выросли в 5,5

раза, доля рынка увеличилась с 14% до 23,5%. В 2023 году рост продаж бренда по отношению к 2022 году составил 62%.

Значительно выросла доля Chery, Haval и Changan: по итогам прошлого года они вошли в топ-5 брендов в портфеле «Астана Моторс». Летом 2024 года мы планируем начать продажи автомобилей на новых источниках энергии BYD и уже получаем запросы от казахстанцев, которые интересуются модельной линейкой, ценами и даже откладывают покупку автомобиля, дожидаясь появления именно этого бренда.

Другие наши дочерние компании также успешно развиваются, обеспечивают рынок новинками, и мы благодарны нашим клиентам, среди которых есть приверженцы брендов.

– Какие в целом тренды на авторынке Казахстана вы сейчас видите? Насколько новые автомобили стали доступнее, влияет ли это на вторичный рынок?

– Во-первых, значительно выросла доля продаж новых автомобилей благодаря более доступным ценам, финансовым программам и акциям, которые предлагают бренды.

С развитием культуры потребления, социальных сетей покупатели стали более избирательными, требовательными. Им важно, проявляет ли компания заботу о клиенте, готова ли сопровождать во время и после покупки. У ряда наших дистрибьюторов есть сообщества, и они постоянно поддерживают связь с клиентами.

Заметно вырос интерес к «умным автомобилям», к технологиям, которые уже стали отли-

чительной чертой брендов. То есть казахстанцы оценили удобство, безопасность, ресурсы новых автомобилей, как, собственно, все, чем привык пользоваться современный человек в ускоряющемся мире, где важны мобильность, комфортные условия для жизни и работы.

Растет интерес казахстанцев к автомобилям на новых источниках энергии (NEV), однако у большинства потребителей есть сомнения относительно автомобилей чисто электрических. Мы, со своей стороны, видим перспективу для подзаряжаемых гибридов (PHEV), оснащенных бензиновым двигателем и электродвигателем с аккумуляторными батареями. Многие наши потенциальные клиенты ожидают именно такие модели, потому что в Казахстане, с его широкими просторами и активно развивающимся внутренним и деловым туризмом, автолюбители предусматривают частые поездки на дальние дистанции.

Еще один положительный тренд – потребители отдают предпочтение официальным дилерам, то есть доверяют нам. Больше казахстанцев не хотят рисковать с покупкой автомобиля у непроверенного продавца и идут к официальным представителям брендов, потому что это надежно с юридической точки зрения, это гарантия качества, сервис. Мы, в свою очередь, развиваем дилерские сети в Казахстане, а также в Узбекистане, где представляем бренды BYD на правах дилера и Hyundai в качестве дистрибьютора. Дилеры «Астана Моторс» обеспечивают юридическую чистоту сделок, гарантийное обслуживание, сервис. Это 6 тыс. сотрудников в двух республиках.

ПРОЕКТ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ХАБА И ЗАВОДОВ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОКОМПОНЕНТОВ В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЗОНЕ Г. АЛМАТЫ

ASTANA
MOTORS

Завод по производству ковриков и пластиковых деталей (2 000 м²)

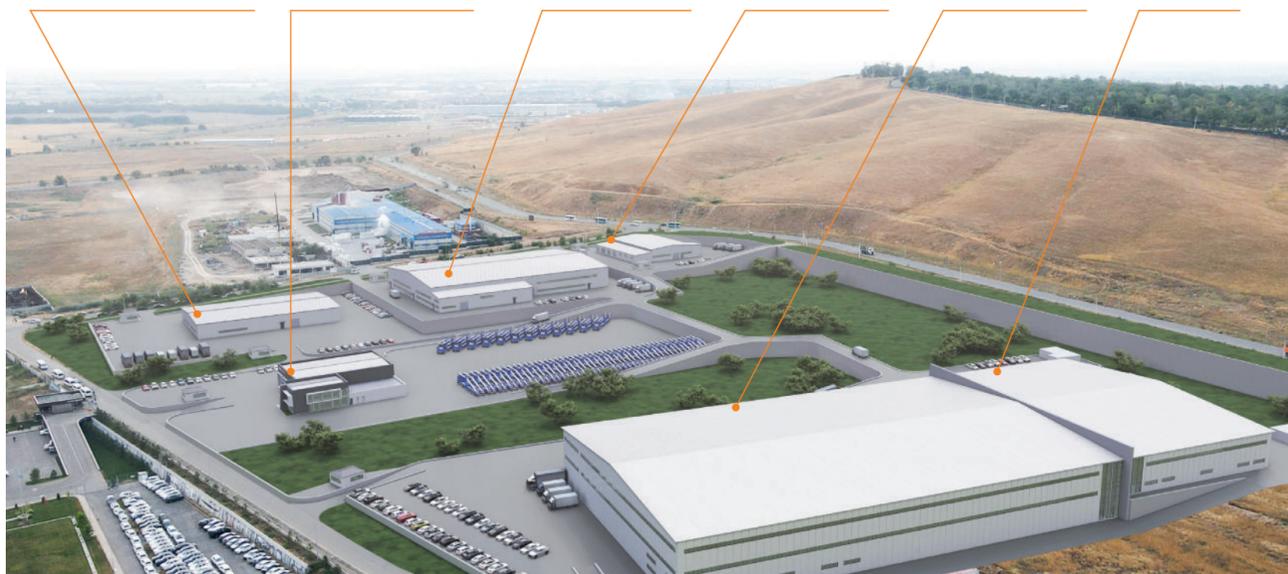
«Транспортный блок» (2 000 м²)

Завод по производству сидений (4 850 м²)

Завод по производству мультимедийных систем (1 400 м²)

Склад запчастей (8 000 м²)

Склад шин (3 800 м²)



Kursiv Research

Аналитика республиканского делового еженедельника «Курсив»

Отраслевая аналитика Казахстана и Центральной Азии



Kursiv Research Ratings

Отраслевые, нишевые и региональные рейтинги по ключевым финансовым и операционным показателям



Kursiv Research

ЦЕНТР СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Всестороннее изучение общественного мнения



Kursiv Research Report

Комплексные обзоры рынков, регионов и направлений, бизнес-кейсы



Наведи камеру телефона на QR-код и перейди на страницу Kursiv Research



allur
FINANCE

КРЕДИТКЕ

JAC J7

В КРЕДИТ

ОТ \ БАСТАП

74 606 ₸

АЙЫНА \ В МЕСЯЦ



**ALLUR FINANCE - ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР
В МИРЕ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ!**

 **757**

КРЕДИТ МӨЛШЕРЛЕМЕСІ 0,1% - ДАН БАҒДАРЛАМАСЫ БОЙЫНША 2023 ЖЫЛҒЫ АВТОМОБИЛЬГЕ АРНАЛҒАН ЕСЕП.
РАСЧЕТ НА АВТОМОБИЛЬ 2023 Г. ВЫПУСКА ПО ПРОГРАММЕ "СТАВКА ПО КРЕДИТУ ОТ 0,1%".
ТОЛЫҚ АҚПАРАТТЫ РЕСМИ ДИЛЕРЛЕРЛІК ОРТАЛЫҚТАРДАН БІЛЕ АЛАСЫЗ.
ПОДРОБНОСТИ УТОЧНЯЙТЕ В ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРАХ.

