

## Оглавление

В Казахстан приходит новый автомобильный бренд из Японии.....	2
Казахстанская статистика – неверна и губит экономику ...	3
В январе-апреле 2017 года казахстанцы приобрели свыше 11 тысяч новых легковых автомобилей на сумму \$273 млн.....	5
Летающий автомобиль готовятся производить в Японии .	6
Продажи автомобилей в апреле в Казахстане выросли почти на треть.....	6
Автопроизводители Костаная проинформировали Б.Сагинтаева о расширении линейки автомобилей для экспорта и внутреннего рынка.....	7
Какие авто пользуются спросом у казахстанцев?.....	7
Toyota Land Cruiser стал лидером по сроку владения.....	8
Toyota поддержит разработчиков летающих авто.....	8
Давай меняться?.....	9
Казахстанцы в 2017 году вернули в дилерские центры более 500 автомобилей.....	10
Казахстанцы сдали на утилизацию более 14 тысяч старых автомобилей.....	10
"Азия Авто" в 2017г планирует увеличить производство автомобилей в 4 раза.....	11
Как глава корпорации «Цесна» получил долю завода Балускина.....	11

## Друзья!

Предлагаем вашему вниманию дайджест автомобильных новостей, вышедших 04 – 16 мая 2017, на которые мы и наши специалисты в области СМИ обратили внимание.

Наш автомониторинг включил парсер новостей по лентам RSS более 50 казахстанских источников:

Панорама Шымкента  
Время по Гринвичу Эксперт-Казахстан (приложение к журналу Эксперт)  
Казахстанская правда Экспресс-К  
Взгляд  
Время Звезда  
Прииртышья  
Панорама  
Караван  
Liter.kz  
Rfca.kz  
Inform.kz  
Kt.kz  
Bnews.kz  
Profinance.kz  
Wfin.kz  
Newskaz.ru  
Rus.azattyq.org  
Kazakhstan.zerno.kz  
Np.kz  
Megapolis.kz  
And.kz  
Kp.kz  
Cameronitor.com  
1mag.kz  
Asiakz.com  
Nur.kz  
Today.kz  
Interfax.kz  
Gazeta.kz  
Kaztag.kz  
Kapital.kz  
Autocruise.kz  
Zarulem.kz  
Kolesa.kz  
Omega.exx.kz  
Pitstop.kz  
Dknews.kz  
Khabar.kz  
Ktk.kz  
Astanatv.kz  
31.kz  
Tv7.kz  
Kaztrk.kz  
Prosportkz.kz  
Zonakz.net  
1tv.kz  
K1.kz  
Respublika-kz.info  
1vko.kz  
KZinform.com  
Almatylife.org  
Antiterror.KZ  
Infoportal.kz  
Alfa.kz  
Zakon.kz  
Tengrinews.kz  
Total.kz  
Vlast.kz  
Ivest.kz  
Sk.kz  
Akorda.kz  
Primeminister.kz  
Mint.gov.kz  
Forbes.kz  
Yvision.kz  
Expertonline.kz  
Time.kz  
Kursiv.kz  
Ortoom.kz  
Nomad.su  
Mfa.gov.kz  
Nif.kz  
Wap.inform.kz  
Kazcosmos.gov.kz  
24.kz  
Pharmnews.kz  
Kmj.kz  
Pharmreview.kz  
Kazakh-tv.kz  
Millioner.kz  
Oskemen.info  
Azh.kz  
Airtau.sko.kz  
Azh.sko.kz  
Ak.sko.kz  
Bayanaul.pavlodar.gov.kz  
Aksu.pavlodar.gov.kz  
Aktau.gov.kz  
Zhanaozen.gov.kz  
Akimat-pvl.gov.kz  
Esl.sko.kz  
Ertis.pavlodar.gov.kz  
Karakia.mangystau.gov.kz  
Kzh.sko.kz  
Audan.pavlodar.gov.kz  
Gm.sko.kz  
Mzh.sko.kz  
Tsh.sko.kz  
Tm.sko.kz  
Ua.sko.gov.kz  
Vko.sud.kz  
Zhmb.sud.kz  
Kaztrk.kz  
Krg.sud.kz  
Mvd.gov.kz  
Lada.kz  
Mytaldyk.kz  
Nv.kz  
03portal.kz  
Казахстанский медицинский информационный портал  
Adilsoz.kz  
Aktoberadio.kz  
Almaty.menu.ru  
Almatylife.kz  
Amansaulyk.kz  
Artparovoz.com  
Auto.1mag.kz  
Auto.kz  
Auto.lafa.kz  
Autokost.kz  
Automan.kz  
Benchit.kz  
Betterkz.com  
Bibib.kz  
Bisnews.kz  
Chuprina.kz  
Computerworld.kz  
Cosmo.kz  
Egov.kz  
E-history.kz  
Esquire.kz  
E-taraz.kz  
Europaplus.kz  
Fanatik.kz  
Petr-pavel.kz  
Agrosector.kz  
Diapazon.kz  
Info-tses.kz  
Caravan.kz  
Ng.kz  
Newregion.kz  
Aktau-business.com  
Alau.kz/news/  
Ktk-tv.kz  
365info.kz  
Arnappress.kz  
Buro247.kz  
Dailynews.kz  
Headline.kz  
Kase.kz  
Life24.kz  
Newtimes.kz  
Otantravel.kz  
Otyrar.kz  
Prodengi.kz  
Profit.kz  
Sk-sport.kz  
Sports.kz  
Uber.kz  
Altaynews.kz  
Vsemee.kz  
M-astana.kz  
Yvision.kz/shaiba  
Logmag.net  
Neeko.ru  
Oilnews.kz  
Webinfo.kz  
Kolesa.kz/content/news  
Mindbrain.ru  
Mk-kz.kz

## В Казахстан приходит новый автомобильный бренд из Японии

 | 15 мая 2017 г. 19:11 | FORBES | 

Your navigator  in the market  
autoconsulting.kz

Об этом председатель совета директоров группы компаний «Автодом» Фаррух Махмудов рассказал в интервью директору по консультационным услугам, PricewaterhouseCoppers Tax & Advisory LLP Наталье Лим

Г-н Махмудов, сколько лет вы работаете автомобильном бизнесе?

- «Автодом» - достаточно молодая компания: в автомобильном бизнесе с 2001, однако авторетейлом начали заниматься только в 2012. Несмотря на это, сегодня у нас есть филиалы практически в каждом городе Казахстана.

В 2016 рынок продаж официальных автомобилей просел более чем в два раза по сравнению с 2015, и сильных экономических предпосылок к быстрому возврату уровня 2013-2014 нет. Считаете ли вы, что в этот сектор нужно вкладывать дальше? Тем более в кризисное время? Если да, то почему?

- Основная проверка кризисом пришлась на 2015 и 2016, в значительной степени отразившись на автомобильном бизнесе.

Многие наши предприниматели приостанавливают свой бизнес, не вкладывают в рост и просто пытаются удержаться на плаву. Мы решили взять за основу иную стратегию. Преимущество спада или, так сказать, стагнации экономики в том, что при отсутствии роста доходов люди становятся со временем более адекватными и стараются умерить свои аппетиты. Мы решили укрепить наши позиции и подготовить почву на будущее. Кризис – явление цикличное, и поэтому, я считаю, после спада будет подъем. Мы увеличили операционную деятельность и запустили новый проект в автомобильном секторе, создав совместное с Toyota Tsusho Corporation предприятие для вывода на рынок нового бренда – Hino.

Многим покажется, что это просто нереальная идея – создавать совместное предприятие с иностранным партнером, когда все закрываются или уходят в «спячку», и тем более представлять рынку новый бренд в грузовом сегменте (Hino - бренд Toyota, работающий в сегменте коммерческой и грузовой техники). Однако мы не остановились на этом и запустили новый дилерский центр Toyota City в Астане. Дополнительно стали официально представлять строительную технику JCB в Казахстане.

Речь идет только о продажах авто марки Hino?

- На данный момент мы совместно с нашим иностранным партнером изучаем вопрос о возможном производстве Hino на территории Казахстана.

В чем заключается концепция совместного проекта?

- Мы полностью пытаемся осуществить политику Hino Motors в Казахстане - Total Support, которая заключается в полной поддержке наших клиентов. Речь идет не только о сервисе и запчастях, но и об обучении водителей клиента правильной эксплуатации и вождению. Мы пытаемся поднять отношения между нами и потребителем на новый уровень, где клиент не просто остается клиентом, а где мы становимся партнерами и полностью отвечаем всем нуждам партнера для успешного развития его бизнеса. Это новый концепт, который направлен на долгосрочные взаимоотношения.

Каков объем ваших инвестиций в данный проект?

- Совместно с нашим партнером по проекту Toyota Tsusho Corporation мы планируем вложить около 1 млрд тенге.

Почему именно коммерческая техника? В чем отличие Hino от уже присутствующих на рынке брендов? В каком ценовом сегменте находится Hino?

- Hino как коммерческая техника – это прекрасное дополнение нашему бизнесу. Казахстан развивается и требует роста товарооборота. А большая удаленность городов друг от друга требует быстрой и качественной логистики. Мы думаем, что потребность в автоперевозках будет расти.

Ніро отличается безупречным японским качеством и простотой в обслуживании.

Инвестируя в кризис, мы вынуждены более тщательно просчитывать проекты, снижая затраты, улучшая качество продукта и самое главное увеличивать удовлетворенность клиента.

К примеру, если говорить о Ніро, то мы доработали спецификацию, улучшив качество и надежность через доработку в плане усиления рамы, ходовой части, двойной антикоррозийной обработки и тройной фильтрации дизельного топлива. Поэтому машина непоколебима даже в экстремальных условиях эксплуатации.

Если говорить о стоимости, то в сопоставимой комплектации наши машины дешевле некоторых конкурентов на 10-15%. Что касается запасных частей, то здесь мы также ориентированы больше на поддержку наших клиентов, нежели на зарабатывании денег.

Какие количественные цели по реализации коммерческой техники вы ставите перед собой?

- Успех реализации коммерческой техники во многом обусловлен наличием сервиса во всех регионах. Поэтому, в первую очередь, мы хотим развить сеть сервисных станций по Казахстану и потом постепенно расширять модельный ряд Ніро. Наша цель – не завалить разнообразием, которое потом стоит на заднем дворе, а удовлетворять имеющийся спрос, поддерживаемый качественным сервисом.

В чем особенность вашей инвестиционной стратегии в кризисное время, когда остальные игроки на рынке пытаются удержаться на плаву?

- В основе нашей стратегии лежит принцип удержания доверия и увеличения удовлетворенности наших клиентов. Потребитель в кризис стал более разборчив и смотрит не только на цену, но и на то, во сколько ему обойдется дальнейшее обслуживание покупки. Для нас это стало хорошим сигналом. Упор надо делать на хороший и качественный сервис, дать клиенту тот продукт, который он хочет, а также сократить расходы клиента на эксплуатацию и сервисное обслуживание.

У меня спрашивают, зачем мы начали работать в секторе коммерческой и грузовой техники, который до сих пор не развит в сравнении с сектором продаж легковых авто. Ответу. К нам обращаются клиенты, которые умеют считать деньги. Дорогой ремонт и простои техники обходятся недешево. Соответственно, если есть спрос, значит, есть и рынок. Мы провели анализ и пришли к выводу, что бренд Ніро зарекомендовал себя в мире как надежная и выносливая техника. К примеру, анализ российского рынка коммерческой техники показал, что дешевый коммерческий транспорт не выдерживает долгой эксплуатации, и владельцы продают свой автотранспорт через 3-5 лет с большим дисконтом. Владельцы же Ніро не пытаются расстаться со своим автомобилем, который после 8 лет эксплуатации не требует больших вложений. Поэтому я бы сказал так: не нужно бояться рисковать, но риск должен быть хорошо просчитан. Наверное, это наше главное преимущество.

Что необходимо для успешной реализации этого проекта?

- Проект практически реализован. В конце этого года мы рады будем пригласить всех желающих на открытие первого в Средней Азии 3S-центра Ніро в Алматы. У меня есть надежный партнер и крепкая команда. Мы в рынке, который хорошо понимаем. Если государство поддержит законодательно, это поможет значительно увеличить темп роста проекта.

Стало быть, вы рассчитываете на государственную поддержку?

- Конечно, мы рассчитываем на нее, но только в законодательной части. Если завтра мы решим инвестировать в производство, то хотели бы, чтобы законодательство позволяло это сделать. Так, как это «работает» сейчас, сложно назвать поддержкой и развитием производства. И, заметьте, мы не просим денег, мы просим равных возможностей для всех.

## Казахстанская статистика – неверна и губит экономику

Финансисты и аналитики в Казахстане выявили значительные ошибки в госучете экономических показателей и требуют от правительства навести порядок.

Профессиональное сообщество экономистов и финансистов страны «Центр публичной экспертизы» подвергло серьезному сомнению статистические данные, на которые опирается правительство Казахстана.

В конце апреля группа экспертов обратилась к премьер-министру Бакытжану Сагинтаеву с настоятельным предложением навести порядок в работе Агентства по статистике.

Среди подписавших обращение – Тулеген Аскарлов, Асет Наурызбаев, Жарас Ахметов, Мағбат Спанов, Шамиль Дауранов, Азамат Джолдасбеков, Жанара Султанбекова и другие.

В документе констатируется: официальная статистика в Казахстане не отражает реального положения дел.

В частности, исследование экономиста Шамиля Дауранова выявило значительные ошибки в учете ВВП и других показателей, которые искажают данные о доходах экономики и населения. В итоге формируется ошибочный прогноз развития экономики страны.

### **Безработных якобы все меньше и меньше**

27 апреля в правительственной партии «Нур Отан» прошли слушания о ходе реализации программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства.

Открывая заседание, первый заместитель председателя партии «Нур Отан» Мухтар Кул-Мухаммед заявил, что за последние 16 лет уровень безработицы в Казахстане снизился более чем вдвое – с 13 до 5%.

«По данному показателю наша республика уже опередила Европейский союз (8,2%), Украину (9,7%), Кыргызстан (8%), Бразилию (12%), Россию (5,6%), вплотную приблизившись к США и Великобритании (4,8%)», – с гордостью заявил партийный чиновник.

Однако, выступая на 13-м Международном форуме по риск-менеджменту в Алматы, известный казахстанский экономист, член правления АО «Tengri capital» Ануар Ушбаев подверг эти данные большим сомнениям.

«В мире число безработных напрямую зависит от ситуации в экономике, в Казахстане экономика упала почти в два раза, но уровень безработных не вырос. Мы, что, действительно верим, что наша экономика лучше, чем в Великобритании или США? Может ли так быть, чтобы страна за какой-то период времени производила то меньше, то больше валового продукта, а уровень трудоустроенного населения при этом не менялся?»

Аналитик объясняет причины искажения тем, что в Казахстане почти 30% составляет «самозанятое» население. Их в статистических данных учитывают как работающих.

### **Долгов по проблемным кредитам тоже мало**

Странно выглядят и данные по уровню проблемных кредитов в казахстанских банках второго уровня (БВУ), представленные официальной статистикой Нацбанка. Согласно статистике их уровень снизился за последние два года почти в три раза и составляет в среднем 7%.

Как поясняет Ануар Ушбаев, делается это с помощью нехитрой манипуляции цифрами: Нацбанк позволил БВУ создавать свои дочерние структуры и «сливать» туда свои невозвратные кредиты. Таким образом, баланс самого банка как бы очищается, и уровень проблемных кредитов становится приемлемым.

Но эти долги никуда не деваются, хоть и не отражаются в основном балансе банков, и по ним все равно придется когда-то платить. «Если учесть эти суммы в общем балансе, то уровень проблемных, то есть уже невозвратных, кредитов банков смело можно назвать в районе 25–30%», – считает эксперт.

### Объемы ВВП завышены

Статистические ошибки привели к необоснованному завышению объемов ВВП, ошибочным размерам трансфера финансовых ресурсов из Национального фонда, снижению валютных резервов страны и необъективному формированию доходов и расходов государственного бюджета, неверной оценке денежных доходов населения, монетарной политики и платежного баланса страны.

Эксперты объясняют ошибки отсутствием в стране «длинной статистической базы» всех компонентов ВВП, исчисленного производственным методом (основным из трех методов). В условиях Казахстана эта динамика должна исчисляться с 1990 года в национальной валюте и долларах США, а также в ценах текущего и предыдущего года.

В практике многих государств методические и методологические усовершенствования в статистике обязательно приводят к пересчету показателей прежних лет к сопоставимости с данными новой методики расчета.

Тем самым сохраняется «длинная» динамика показателей, которая позволяет определять циклы развития и спада производства, оценивать эффективность принятия различных политических решений с позиции достижения целевых экономических индикаторов.

Как отмечают экономисты, обратившиеся к премьер-министру, в Казахстане такая работа прервалась после передислокации в Астану Комитета по статистике. Как и во многих других ведомствах, произошел разрыв поколений, что для органов с такой спецификой работы недопустимо.

Проблема усугубилась еще и тем, что Комстат утратил свою независимость от Министерства экономики как основного пользователя агрегированной статистической информации, а также недостаточным финансированием проведения статистических работ.

Ответа от премьер-министра пока не последовало.

## В январе-апреле 2017 года казахстанцы приобрели свыше 11 тысяч новых легковых автомобилей на сумму \$273 млн

| 15 мая 2017 г. 13:07 | Frozen |

Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» информирует об итогах работы участников рынка новых легковых и легких коммерческих автомобилей с начала 2017 года.

По результатам января-апреля т.г. официальными дилерами было реализовано **11 018 автомобилей**, что на **23%** ниже аналогичного показателя 2016 года. Сбыт по итогам апреля текущего года (**3449 единиц**) отстает от прошлогоднего значения на **8,9%**, однако превысил результаты марта 2017 года на **27%**.

По итогам отчетного периода казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей **\$272,8 млн**, что на **18,9%** выше аналогичного показателя 2016 года. В апреле объем рынка достиг **\$89,5 млн**, превысив результат годичной давности на **34,8%**.

**7 771 автомобилей (70,5%)**, реализованных по итогам четырех месяцев, пришлось на импорт, **3 247 покупателей (29,5%)** остановили выбор на продукции казахстанских автозаводов.

Рейтинг наиболее востребованных казахстанцами брендов по итогам отчетного периода возглавляет **Toyota**: за 4 месяца 2017 г. на территории республики продано 2 290 автомобилей японской марки. Сбыт моделей **Lada** составил 1 912 единицу. Третью позицию занял **Renault** с показателем 856 реализованных автомобилей. Пятерку лидеров замыкают **Ravon** (774 ед.) и **KIA** (771 ед.). В TOP-10 наиболее успешных марок вошли также **Hyundai** (673 ед.), **GAZ** (611 ед.), **UAZ** (454 ед.), **Nissan** (403 ед.) и **Volkswagen** (375 ед.).

В рейтинге легковых моделей лидируют седан **Toyota Camry** (885 ед.), внедорожник **Lada 4x4** (605 ед.) и **Ravon Nexia** (576 ед.). Замыкают TOP-5 моделей **Toyota Rav4** (526 ед.) и **Lada Granta** (489 ед.).



Среди моделей, вошедших в первую двадцатку потребительских предпочтений, также **Lada Largus** (341 ед.), **Toyota Land Cruiser 200** (319 ед.), **Renault Sandero** (305 ед.), **Renault Duster** (300 ед.), **Volkswagen Polo** (297 ед.), **Hyundai Creta** (292 ед.), **Toyota Land Cruiser Prado** (234 ед.), **Toyota Corolla** (185 ед.), **Lexus LX** (181 ед.), **KIA Rio** (173 ед.), **Hyundai Tucson** (172 ед.), **Nissan X-Trail** (151 ед.), **Lada Kalina** (140 ед.), **UAZ Patriot** (140 ед.) и **Chevrolet Cruze** (131 ед.).



Статус крупнейшей дилерской группы на рынке Казахстана сохраняет за собой холдинг **БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО**. По итогам отчетного периода 30% всех покупателей новых легковых автомобилей (включая LCV) остановили выбор на предложениях этой группы. 16,2% рынка пришлось на сбыт **КМК Astana Motors**. В десятку наиболее заметных участников казахстанского авторетейла вошли также **Вираз** с долей 8,9%, **Toyota City Алматы** (4,2%), **Allur Auto** (3,8%), **Mercur Auto** (3,3%), **Aster Auto** (2,6%), **Тойота Центр Жетысу** (2,6%), **Урал-Кров** (2%) и **Лексус Алматы** (1,8%).

Основную активность в приобретении легковых автомобилей в январе-апреле т.г. продемонстрировали жители городов **Алматы** (2 770 реализованных авто), **Астана** (2 149 ед.), **Атырау** (788 ед.), **Шымкент** (682 ед.), **Караганда** (663 ед.), **Костанай** (641 ед.), **Уральск** (479 ед.), **Усть-Каменогорск** (470 ед.), **Актау** (467 ед.) и **Актобе** (406 ед.).

## Летающий автомобиль готовятся производить в Японии

 | 15 мая 2017 г. 19:11 | Sputnik Казахстан - обновления новостей онлайн 24 часа | [U](#)

**АСТАНА, 15 мая – Sputnik.** Японский автомобильный концерн Toyota планирует выпустить управляемый летающий автомобиль, сообщает в понедельник **РИА Новости** со ссылкой на японскую телекомпанию NHK.

Выпуск фантастической новинки концерн наметил на январь 2019 года и намерен выделить на ее разработку 42 миллиона иен (около 370 тысяч долларов).

Летающий автомобиль будет оснащен восемью крыльями по четырем сторонам по принципу беспилотников-дронов.

Предполагается, что в январе 2019 года состоится первый полет автомобиля с человеком на борту. А во время Олимпиады 2020 года в Токио летающий автомобиль зажжет олимпийский огонь.

## Продажи автомобилей в апреле в Казахстане выросли почти на треть

 | 15 мая 2017 г. 15:21 | Кристина Смирнова | АКАБ

**Рост продаж на официальном казахстанском рынке составил 29,5% по сравнению с прошлым месяцем. С учетом экспортных продаж на официальном казахстанском рынке в апреле было реализовано 3680 автомобилей — на 839 единиц больше, чем в марте. Всего же с начала года продажи автодилеров составили 11 830 авто. Это на 3112 автомобилей меньше, чем за аналогичный период 2016 г. (14 942 ед.).**

В апреле на долю импортируемых автомобилей пришлось 65,7% от общих продаж. По итогам предыдущего месяца доля ввезенных автомобилей составляла 67,6%. Доля же автомобилей казахстанского производства выросла до 34,3% от общих продаж в апреле против 32,4% в марте.

На лидирующих позициях по объему реализации по итогам 4-х месяцев текущего года находится Toyota с результатом – 2338 ед. Второе место принадлежит автомобилям Lada — всего за четыре месяца реализовано 2104 автомобиля. Третье место рейтинга занимает Renault и 853 ед. продаж с начала года. В апреле дилерами было продано 186 автомобилей этого бренда.

По итогам апреля лидером продаж остается Toyota с результатом – 803 ед. Количественный рост по сравнению с мартом 2017 составил 23,9%. На втором месте автомобили Lada с объемом продаж 641 ед. с приростом на 33,2% по сравнению с предыдущим месяцем. Третье место рейтинга с приростом в 70,1% и объемом в 325 автомобиля занимает Kia. Также прирост продаж в апреле продемонстрировали автомобильные бренды: Ssangyong, Hyundai, Lexus, Gaz, BMW, UAZ.

Среди премиального сегмента стоимостью свыше 20 млн. тенге наибольшей популярностью пользуется автомобиль Toyota LC200. В апреле было продано 42 автомобиля этой марки.

Также в апреле отмечается повышение спроса на коммерческую технику. Прирост показали такие бренды как Kamaz, IVECO, Hyundai

#### Топ-10 самых продаваемых брендов Казахстана, апрель 2017 г.

В экспортных продажах рост на 72 % по сравнению с прошлым месяцем показала Toyota – всего в марте было экспортировано 19 автомобилей этого бренда. Так же в апреле было экспортировано 17 единиц коммерческой техники Hyundai. Всего за 4 месяца Казахстан продал на внешние рынки 294 автомобиля.



## Автопроизводители Костаная проинформировали Б.Сагинтаева о расширении линейки автомобилей для экспорта и внутреннего рынка



| 15 мая 2017 г. 11:59 | gfdgfd@khabar.kz (kristina) | Новости - Телеканал Хабар.

В Костаная Премьер-Министр РК Бакытжан Сагинтаев ознакомился с работой ТОО «СарыаркаАвтоПром», где в рамках модернизации расширяется линейка производимых авто и реализуется экспортный потенциал.

Премьер-Министра РК проинформировали о монтаже новой линии сварки кузовов JAC S3 и PEUGEOT 301, а также показали работающие цеха окраски кузовов, сборочные линии легковых автомобилей и автобусов.

Заводчане продемонстрировали Бакытжану Сагинтаеву автобусы IVECO Crossway, которые уже отправили на ЭКСПО-2017, а также линейку производимых легковых автомобилей и коммерческой техники. На заводе представлено 7 брендов: Peugeot, SsangYong, Iveco, Hyundai, JAC, JAC Commercial, Ravon и Chevrolet. Кроме того, налажено производство электромобилей.

Необходимо отметить, что Глава государства в рамках Третьей модернизации Казахстана поставил задачу по дальнейшему развитию производства электромобилей с экспортной ориентацией, предусмотрев создание необходимой инфраструктуры

Сегодня автомобили отечественной сборки реализуются на внутреннем рынке страны и соседней России. В процессе реализации находится меморандум о сотрудничестве с «Холдинг Азия Групп Таджикистан», в рамках которого в Таджикистан будут поставлены 2 тыс. автомобилей JAC и Peugeot.

ТОО «СарыаркаАвтоПром» образовано в 2010 году. На предприятии за период с 2010 по апрель 2017 г. было произведено 26345 автомобилей. В I квартале 2017 года произведен 971 автомобиль. На заводе создано порядка 600 рабочих мест.

Источник: [primeminister.kz](http://primeminister.kz)

## Какие авто пользуются спросом у казахстанцев?



| 15 мая 2017 г. 11:36 | | Деловой портал Kapital.kz

Рейтинг наиболее востребованных казахстанцами брендов в январе-апреле возглавляет Toyota. За 4 месяца 2017 года на территории Казахстана было продано 2 290 автомобилей японской марки. Также особым спросом пользовались авто марки Lada — было реализовано 1,9 тыс. автомобилей. Третью позицию по объему продаж занял Renault — было реализовано 856. Об этом сообщает Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром».

Пятерку лидеров по объему продаж замыкают Ravon (774 ед.) и KIA (771 ед.). В TOP-10 наиболее успешных марок вошли также Hyundai (673 ед.), GAZ (611 ед.), UAZ (454 ед.), Nissan (403 ед.) и Volkswagen (375 ед.).

В рейтинге легковых моделей лидируют седан Toyota Camry (885 ед.), внедорожник Lada 4x4 (605 ед.) и Ravon Nexia (576 ед.). Замыкают TOP-5 моделей Toyota Rav4 (526 ед.) и Lada Granta (489 ед.).

Среди моделей, вошедших в первую двадцатку потребительских предпочтений, также Lada Largus (341 ед.), Toyota Land Cruiser 200 (319 ед.), Renault Sandero (305 ед.), Renault Duster (300 ед.), Volkswagen Polo (297 ед.), Hyundai Creta

(292 ед.), Toyota Land Cruiser Prado (234 ед.), Toyota Corolla (185 ед.), Lexus LX (181 ед.), KIA Rio (173 ед.), Hyundai Tucson (172 ед.), Nissan X-Trail (151 ед.), Lada Kalina (140 ед.), UAZ Patriot (140 ед.) и Chevrolet Cruze (131 ед.).

Статус крупнейшей дилерской группы на рынке Казахстана сохраняет за собой холдинг БИПЭК АВТО — АЗИЯ АВТО. По итогам отчетного периода 30% всех покупателей новых легковых автомобилей (включая LCV) остановили выбор на предложениях этой группы. 16,2% рынка пришлось на сбыт КМК Astana Motors. В десятку наиболее заметных участников казахстанского авторетейла вошли также Вираз с долей 8,9%, Toyota City Алматы (4,2%), Allur Auto (3,8%), Mercur Auto (3,3%), Aster Auto (2,6%), Тойота Центр Жетысу (2,6%), Урал-Кров (2%) и Лексус Алматы (1,8%).

Основную активность в приобретении легковых автомобилей в январе-апреле продемонстрировали жители городов Алматы (2 770 реализованных авто), Астана (2 149 ед.), Атырау (788 ед.), Шымкент (682 ед.), Караганда (663 ед.), Костанай (641 ед.), Уральск (479 ед.), Усть-Каменогорск (470 ед.), Актау (467 ед.) и Актобе (406 ед.).

Отметим, в январе-апреле 2017 года казахстанцы приобрели свыше 11 тыс. новых легковых автомобилей на сумму 273 млн долларов.

По результатам января-апреля 2017 года официальными дилерами было реализовано 11 018 автомобилей, что на 23% ниже аналогичного показателя 2016 года. Сбыт по итогам апреля текущего года (3449 единиц) отстает от прошлогоднего значения на 8,9%, однако превысил результаты марта 2017 года на 27%.

По итогам отчетного периода казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей 272,8 млн долларов, что на 18,9% выше аналогичного показателя 2016 года. В апреле объем рынка достиг 89,5 млн долларов, превысив результат годичной давности на 34,8%. Свыше 7,7 тыс. автомобилей (70,5%), реализованных по итогам четырех месяцев, пришлось на импорт, 3 247 покупателей (29,5%) остановили выбор на продукции казахстанских автозаводов.

## Toyota Land Cruiser стал лидером по сроку владения

 | 15 мая 2017 г. 10:20 | Колёса | 

В среднем после выезда из автосалона в США на «лэнд крузерах» ездят почти по 11 лет.

Американские исследователи авторынка поделились интересной статистикой. Они выяснили, какие автомобили перепродают реже всего. Для этого аналитики прошерстили 15,7 млн объявлений, поданных оригинальными владельцами автомобилей с 1 января 2013 года по 31 декабря 2016-го. По итогам исследования специалисты высчитали, что в среднем машина задерживается у первого хозяина чуть более семи лет, а также вывели любопытный топ-10.

Абсолютным лидером по сроку владения среди относительно новых машин оказался Toyota Land Cruiser. Речь в основном идёт о TLC 200, но в статистику могли попасть и «сотки», которые продавались в США вплоть до 2006 года. В среднем внедорожник задерживается у оригинального владельца почти одиннадцать лет. Вторую строчку, как ни странно, занимает Porsche Boxster с результатом десять лет, а замыкает тройку лидеров Ford Expedition — девять лет.

При этом во всём топе нашлось место лишь одному седану. Им оказался Toyota Avalon, который разместился на восьмой строчке — около 9 лет владения.

## Toyota поддержит разработчиков летающих авто

 | 15 мая 2017 г. 6:34 | | Деловой портал Kapital.kz

Японский автогигант Toyota сообщил, что поддержит группу инженеров, которые занимаются разработкой летающего автомобиля. Об этом передает [Русская служба Би-би-си](#).



Компания согласилась выделить 40 млн иен (352,4 тыс. долларов) стартапу Cartivator, чья штаб-квартира расположен недалеко от города Тойота в центральной Японии.

Согласно Nikkei Asian Review, группа компаний Toyota дала принципиальное согласие поддержать проект Skydrive, о котором на данный момент известно, что он использует технологию создания беспилотников и будет оснащён тремя колёсами и четырьмя роторами.

30 разработчиков, которые занимаются созданием прототипа, надеются поднять его в воздух к токийской летней Олимпиаде 2020-го года.

Как утверждают в Skydrive, при размерах 2,9 на 1,3 метра, их аппарат будет самой маленькой летающей машиной.

Разработчики ожидают, что автомобиль полетит со скоростью 100 км/ч, поднимаясь над землей на 10 метров.

Сейчас созданием летающего автомобиля заняты экспериментаторы по всему миру: помимо Японии, свои проекты на май 2017 года разрабатывают инициативные группы из Нидерландов, Китая, Германии и США.

При полном или частичном использовании материалов гиперссылка на деловой портал Kapital.kz в первом абзаце обязательна.

## Давай меняться?

 | 12 мая 2017 г. 20:05 | 

Опубликовано: 12 Мая 2017 г. Автор: Татьяна КУАН | г. Алматы

**Казахстанские автодилеры делают ставку на Trade-in – практику, когда покупатель сдает подержанный автомобиль в салон и с доплатой покупает новую машину. Схема, широко развитая в Европе, пока только набирает обороты в нашей стране, но может стать хорошим подспорьем для автодилеров в условиях кризиса.**

В прошлом году отечественный авторынок просел сразу на 50% из-за экономической напряженности и большого количества автомобилей, ввезенных из России (более 318 тысяч машин). Чтобы хоть как-то поддержать отрасль, в стране начала действовать популярная за рубежом практика Trade-in. Если в начале 2016 года она существовала только у 29% дилеров, то в 2017-м ее начали практиковать уже 60%.

– Trade-in – это перспективное направление развития авторынка Казахстана, которому специалисты в этом году прочат динамичный рост, – говорят в Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ). – Официальные импортеры, дилеры и производители легковой и коммерческой техники в Казахстане связывают факт хорошего восприятия программы в первую очередь с уменьшением рисков. Ведь приобретение автомобиля с рук сопровождается угрозами, в то время как программа Trade-in предполагает полную проверку не только технического состояния транспортного средства, но и проверку его истории, включая наличие ДТП.

О перспективности Trade-in говорит и опыт соседних стран. Так, например, в России доля продаж по этой программе достигла 25%. При этом некоторые казахстанские автодилеры уже заявили, что в этом году планируют довести долю продаж по Trade-in до 35%. Среди минусов эксперты называют отсутствие в нашей стране специальных программ кредитования с выгодными условиями.

– В отлаженной системе американского и европейского оборота личного транспорта практика Trade-in действует бесперебойно, тогда как в Казахстане для ее развития требуются время и определенные усилия, – отмечают в АКАБ. – Это вполне понятно, так как большая часть автомобилей в странах западного мира была приобретена в тех же или сходных салонах, а возраст машин на момент их обмена в Европе и США составляет три-пять лет. В Казахстане же большинство автомобилей с пробегом приобретаются на «сером» рынке.

В 2016 году в республике было официально продано 46 тысяч новых машин. Чаще всего казахстанцы выбирают автомобили от 3 млн до 5 млн тенге – на их долю приходится 30% продаж. А вот лидер авторынка поменялся: впервые за последние семь лет первое место заняла «Тойота» (9 059 проданных машин). Российский бренд «Лада» обвалился на 67%. Между тем 80% отечественного автопарка приходится на автомобили с пробегом более 10 лет.

## Казахстанцы в 2017 году вернули в дилерские центры более 500 автомобилей

Your navigator  in the market  
autoconsulting.kz



     | 12 мая 2017 г. 12:57 | Кристина Смирнова | АКАБ

12.05.2017

### По данным, предоставленным дилерами Ассоциации Казахстанского АвтоБизнеса, по программе Trade-in продавалось от 6 до 10% авто от общего уровня продаж.

В первом квартале 2017 года Ассоциацией было проведена работа с крупными игроками автомобильного рынка – членами АКАБ в данном секторе продаж автотранспорта, в результате которой выяснилось, что если в начале 2016 года только у 29% из опрошенных дилеров существовала и действовала программа Трейд-ин, то в настоящее время 60% практикует продажи подержанных автомобилей.

Схема Trade-in предполагает, что покупатель сдает свой старый автомобиль в автосалон и с доплатой забирает новую машину. Кроме удобства для потребителей, программа имеет большое значение для всего автопарка в целом, так как способствует его обновлению. Для Казахстана, где 80% приходится на авто с пробегом более 10 лет, она особенно актуальна.

В Казахстане шанс на развитие данное направление получило после того, как в 2014 году Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ) инициировала отмену двойного налогообложения при реализации авто через дилерские центры.

Trade-in – это перспективное направление развития авторынка Казахстана, которому специалисты в этом году пророчат динамичный рост. Официальные импортеры, дилеры и производители легковой и коммерческой техники в Казахстане связывают факт хорошего восприятия программы в первую очередь с безопасностью и уменьшением рисков, так как приобретение автомобиля с рук сопровождается угрозами, в то время как программа Trade-in предполагает полную проверку не только технического состояния транспортного средства, но и проверку его истории, включая наличие, или отсутствие ДТП.

Уязвимости программы Trade-in заключаются в отсутствии специальных программ кредитования с выгодными условиями, ожидание более высокой цены при сдаче старого автомобиля, уменьшение со временем стоимости б/у автомобиля на рынке и наличие штрафов у бывшего владельца, различную ликвидность брендов.

В отлаженной системе американского и европейского оборота личного транспорта практика Trade-in действует бесперебойно. Однако в Казахстане для ее развития требуются время и определенные усилия, что вполне понятно, так как большая часть автомобилей в странах западного мира была приобретена в тех же или сходных салонах, а возраст автомобилей в момент их обмена в Европе и США составляет три-пять лет, срок предоставления гарантийного обслуживания. В Казахстане же большинство автомобилей с пробегом приобретались на «сером» рынке, а не у официальных дилеров и производителей. Тем не менее, даже опыт во многом схожего с нашим российского рынка, показывает перспективность программы. Так, в России доля продаж по Trade-in достигает уже 25%.

Некоторые казахстанские автодиллеры уже заявили, что в этом году планируют довести долю продаж по Trade-in до 35%, что собственно и было взято АКАБ за ориентир в 2014 году в период активизации программы после отмены двойного НДС.

## Казахстанцы сдали на утилизацию более 14 тысяч старых автомобилей



     | 4 мая 2017 г. 23:40 | Кристина Смирнова | АКАБ

04.05.2017

Охотнее всего отечественные автомобилисты расстаются со старыми «Ладами», «Москвичами» и «Волгами».

По данным АКАБ и Оператора РОП за период с 21 ноября 2016 года по 25 апреля 2017 года в Республике Казахстан в рамках программы по выкупу старых автомобилей пунктами сбора принято 14 322 автотранспортных средства (категории М1).

Лидером по приему старых автомобилей является Шымкент там собрано – 1897 автомобилей, на втором месте Талдыкорган, там собрали 1163 автомобилей, замыкает тройку город Алматы там выкуплено — 989 вышедших из эксплуатации транспортных средств.

Самые популярные модели автомобилей, сдаваемые на утилизацию: «ВАЗ- 2105», «ВАЗ- 2106», «ВАЗ 2101», «ГАЗ 3110», «Москвич -2140» и «Мазда 626». «Возрастным» транспортным средством, попавшим в Программу по выкупу ВЭТС стал «Москвич» 1948 года выпуска в г. Уральск, а самым «молодыми» автомобилями, переданными на утилизацию, стали 2 автомобиля 2012 года выпуска.

Средний возраст принятых на утилизацию автотранспортных средств составляет 25-30 лет. По данным Министерства по инвестициям и развитию на момент запуска программы по утилизации автопарк республики насчитывал 4,7 миллиона транспортных средств, из которых 58,3 % находятся в диапазоне от 20 лет и более. Таким образом, по информации министерства, введение утилизационного сбора направлено в первую очередь на решение экологических проблем при эксплуатации автомобилей, обновление автопарка страны, а также на стимулирование отечественных автопроизводителей к производству экологически чистых транспортных средств.

Для удобства и упрощения процедуры сдачи старого автомобиля на утилизацию в Программу по выкупу старых автомобилей была внедрена электронная очередь.

## "Азия Авто" в 2017г планирует увеличить производство автомобилей в 4 раза

 | 3 мая 2017 г. 12:57 | Новости | express-k.kz

**Автосборочный завод "Азия Авто" в 2017 году планирует произвести 12 тыс. автомобилей, сообщил агентству "Интерфакс-Казахстан" первый вице-министр по инвестициям и развитию Алик Айдарбаев.**

В 2016 году завод выпустил 2 тыс. 962 автомобиля. Таким образом, "Азия Авто" в текущем году увеличит производство в 4 раза.

При этом в I квартале 2017 года "Азия Авто" произвел 2 тыс. 623 автомобиля на сумму 9 млрд 694,336 млн тенге (текущий - 315,22/\$1).

"Рост показателей производства и сбыта стал результатом существенного расширения линейки выпускаемых автомобилей. Так, в 2016 году заводом был освоен выпуск седана Lada Vesta, кроссовера Lada XRay, универсала Lada Largus и лифтбека Lada Granta. В 2017 году налажено производство нового поколения кроссовера Kia Sportage и обновленной версии седана Kia Cerato. До конца текущего года производитель намерен наладить выпуск еще 6 новых и обновленных моделей", - отметил А.Айдарбаев.

Завод "Азия Авто" основан в 2002 году. В числе партнеров завода - компании Volkswagen Group, General Motors, Renault-Nissan, "АвтоВАЗ" и KIA Motors.

Предприятие занимается сборкой автомобилей Lada; Skoda - Octavia, Fabia, Yeti, Rapid, Superb; Chevrolet - Captiva, Aveo, Cruze, Orlando, Malibu, Tracker; KIA - Mohave, Sorento, Cerato, Soul, Sportage, Optima, Cadenza, Picanto, Cee'd, Quoris, Carens, Rio HB.

## Как глава корпорации «Цесна» получил долю завода Балущкина

 | 11 Май 2017 г. 4:50 | Новости | Forbes Казахстан - Статья

В 2017 глава корпорации «Цесна» **Даурен Жаксыбек** стал владельцем **9,99%** АО «Азия Авто». До этого, в 2013, АО «Азия Авто», мажоритарным акционером которого является **Анатолий Балущкин**, заключило с Цеснабанком соглашение на предоставление кредитной линии для пополнения оборотных средств.

После того, как Даурен Жаксыбек вошел в состав совладельцев завода, список акционеров АО «Азия Авто» стал выглядеть следующим образом:

- *Балушкин А.М.* - **72,01%**;
- *Жаксыбек Д.А.* - **9,99%**;
- *Мандиев Е.О.* – **6%**;
- *Попов В.О.* – **6%**.

Согласно [выписке акционеров завода](#), опубликованной на сайте Казахстанской фондовой биржи, Даурен Жаксыбек получил долю **Ержана Толеубекова**, который до конца 2016 являлся владельцем **9,99%** АО «Азия Авто». Доли остальных акционеров остались неизменными.

Ержан Толеубеков находился в составе владельцев завода с апреля 2015. Свою долю он приобрел у компании Linex Global FZE, «прописанной» в Арабских Эмиратах. Интересно, что эта компания являлась владельцем **14,68%** акций омского Плюс Банка. Как [уже сообщил Forbes.kz](#) со ссылкой на KASE, 15 апреля 2015 совет директоров АО «Цеснабанк» принял решение о приобретении дочерней организации «Плюс Банк» путем увеличения доли в уставном капитале **до 100%**. Цеснабанк приобретает привилегированные и обыкновенные акции кредитной организации на сумму **не более \$17,37 млн.**

АО «Азия Авто» работает на рынке с 2002 года. Головное предприятие – это автосборочный завод в Усть-Каменогорске. Среди партнеров завода – ведущие мировые концерны: Volkswagen Group, General Motors, Renault-Nissan-АвтоВАЗ и KIA Motors. По итогам I квартала 2017 на мощностях «Азия Авто» было произведено **2623 автомобиля** на сумму **9 694 336 тыс. тенге** (против нулевого показателя годом ранее). Таким образом на долю «Азия Авто» пришлось **77%** суммарного объема автомобилей, выпущенных на территории республики в отчетный период. Как результат показатель совокупного производства легковых автомобилей в Казахстане продемонстрировал рост (**с 428 единиц** в январе-марте 2016 **до 3095** в отчетный период). Основную часть произведенных автомобилей составили новые модели, выпуск которых был налажен предприятием в 2016-2017: LADA Vesta, LADA XRay, LADA Largus, KIA Cerato FL и KIA Sportage New.

Совокупный объем сбыта «Азия Авто» по итогам I квартала составил **1916 единиц**, что **на 79% выше** аналогичного показателя годичной давности. Завод обеспечил **74%** продаж продукции казахстанских автопроизводителей.

Рыночная доля «Азия Авто» на внутреннем рынке достигла отметки **22,7%** против **10%** годом ранее.

Также в отчетный период стартовали поставки автомобилей усть-каменогорского производства на территорию Китая. По итогам I квартала 2017 завод отгрузил **204 авто** на рынок КНР (**7%** совокупного заводского сбыта).

Как отмечается в отчетности «Азия Авто», значительный рост производственных и сбытовых показателей обеспечил дальнейшее восстановление финансового состояния предприятия. Так, доходы «Азия Авто» в отчетный период составили **8 176 941 тыс. тенге** против **4 620 731 тыс. тенге** в аналогичный период 2016 (**рост на 77%**). Валовая прибыль предприятия выросла **на 52,8%** до отметки **2 870 994 тыс. тенге** (против **1 879 326 тыс. тенге** годом ранее).

По итогам 3 месяцев 2016 был зафиксирован чистый убыток в размере **634 611 тыс. тенге**, однако за такой же срок этого года этот индикатор деятельности «Азия Авто» вернулся в положительную динамику. Чистая прибыль предприятия составила **2 495 387 тыс. тенге**.