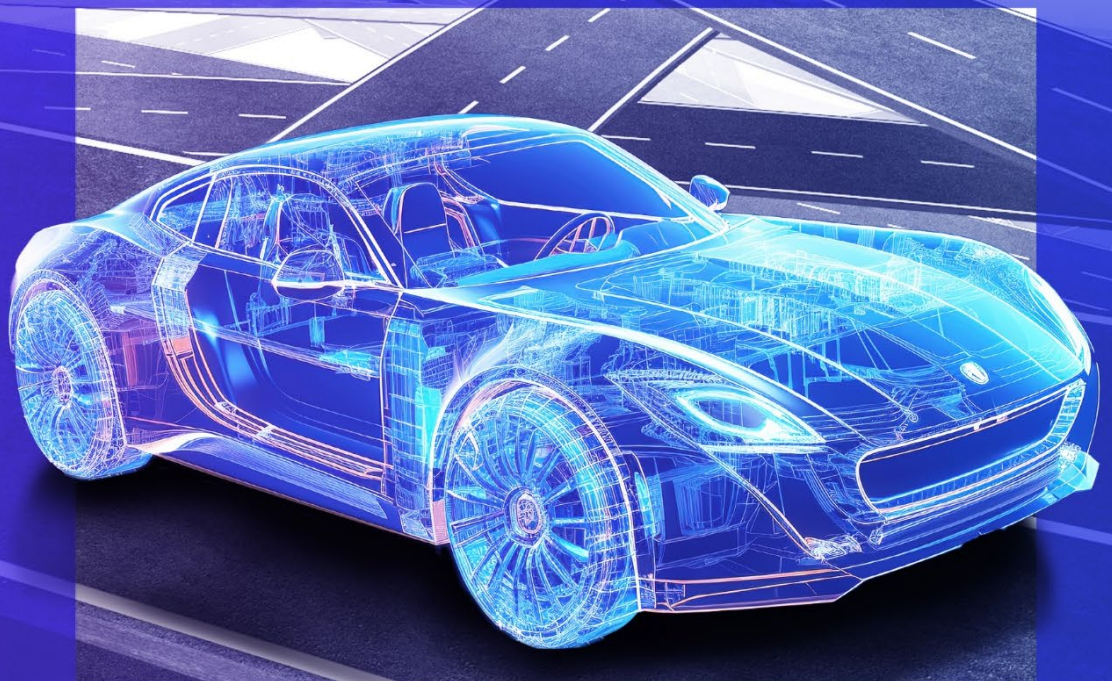




24-й ежегодный опрос руководителей
глобальных автомобильных компаний

Реальный взгляд на переход на электромобили

Переход на электромобили все еще представляет собой захватывающее, и в то же время приносящее результаты путешествие, но оно может занять больше времени, и поездка не будет легкой прогулкой.



Краткий обзор

Вводное слово

Наша компания подготовила обзор по рынку электромобилей (EV), проведя опрос более чем 1000 руководителей автомобильных компаний из 30 стран мира, мы постарались дать ответы на основные вопросы, которые волнуют участников автомобильной отрасли, потребителей и инвесторов:

- Является ли нынешнее замедление темпов роста продаж EV всего лишь паузой или признаком более длительной переоценки потребителями своих возможностей и предпочтений?
- Сколько времени понадобится электромобилям на аккумуляторных источниках питания (BEV), чтобы выйти на окупаемости и какую долю рынка они смогут занять? Продолжат ли правительства субсидировать покупку BEV?
- Какую долю рынка смогут занять производители гибридных и водородных двигателей? Как будут диверсифицировать свои продуктовые портфели автомобильные гиганты?
- В какой степени автомобильные компании должны вертикально интегрировать разработку операционных систем для EV, искусственный интеллект и чипы?

Ответы на эти вопросы дают большее понимание, но и создают дополнительные неопределенности, учитывая следующие тренды:

- Замедление роста продаж EV при относительном росте себестоимости;
- Ожидание паритета стоимости с классическими автомобилями к 2030 году (без учета субсидий);
- Вопросы кибербезопасности и защита данных клиентов, в связи с утечками информации в 2023–2024 гг.;
- Обеспечение бесперебойности поставок по всей цепочке в ближайшие пять лет;
- Усложнение технологических задач в секторе, необходимость выстраивать и выбирать правильных технологических партнеров.



Татьяна Мирошниченко
Старший менеджер практики
устойчивого развития
KPMG Caucasus and
Central Asia



Ренат Сайлау
Менеджер практики
устойчивого развития
KPMG Kazakhstan

Текущая ситуация и перспективы развития рынка электромобилей в Казахстане и Узбекистане



Электрификация транспорта является не только технологическим трендом, но и ключевым направлением для трансформации глобальной автомобильной индустрии. По мере ускорения внедрения электромобилей (EV) в странах с развитой экономикой, рынки в развивающихся странах, таких как Казахстан и Узбекистан, начинают играть все более важную роль в переходе на экологически устойчивую мобильность. Переход в таких странах на EV связан не только с экономическими и инфраструктурными вызовами, но и одновременно предлагает значительные возможности для роста, инноваций и международного сотрудничества.

Для Казахстана электромобилизация может открыть перспективы использования богатых запасов природных ресурсов, таких как литий и кобальт, для создания регионального центра производства аккумуляторов. Узбекистан, в свою очередь, может укрепить свои позиции через партнерства с ведущими мировыми производителями, включая локализацию сборки и экспортные амбиции. Данные инициативы могут поддерживаться активной

государственной политикой, направленной на стимулирование спроса, привлечения инвестиций, развитие инфраструктуры и снижение стоимости владения.

Тем не менее, барьеры, такие как высокая стоимость EV, ограниченная инфраструктура в сельских районах и недостаточная осведомленность потребителей, продолжают сдерживать развитие. Урбанизация, улучшение инфраструктуры и субсидии открывают путь для ускорения внедрения электромобилей в городах, достижение массового распространения потребует времени и стратегических инвестиций.

В этом контексте Казахстан и Узбекистан находятся на пороге значительных изменений, которые могут сделать их лидерами экологически чистой мобильности в Центральной Азии. Их успех будет зависеть от способности преодолеть текущие барьеры, использовать глобальные тренды и адаптировать их к уникальным реалиям своих рынков.

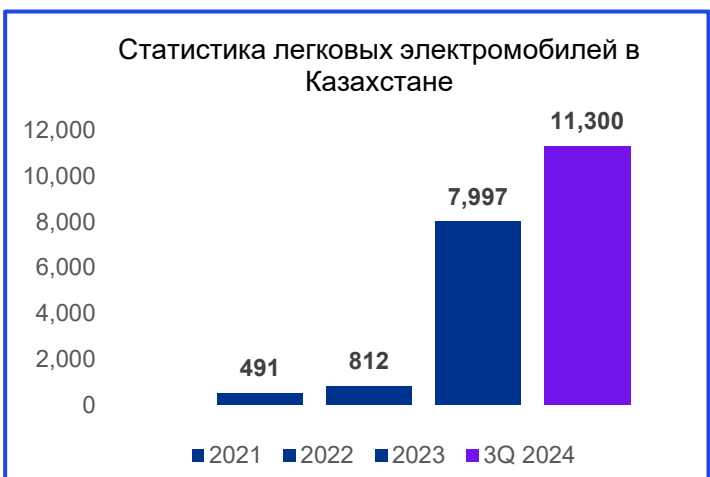


Казахстан

Состояние рынка Казахстана

По данным Бюро национальной статистики Республики Казахстан, к третьему кварталу 2024 года в стране было зарегистрировано 5,614,681 тысяч единиц автотранспорта, из которых легковые автомобили составляют 88%, грузовые — 10%, а автобусы — 2%.

Казахстан добился значительных успехов в росте рынка EV¹:



- К 2023 году в стране зарегистрировано 7,997 электромобилей, что почти в 10 раз больше, по сравнению с 2022 годом (812 единиц). К ноябрю 2024 данная цифра возросла до 11,300 электромобилей согласно Бюро национальной статистики.
- Основная часть EV сосредоточена в Алматы (6,576) и Астане (1,412), что составляет более 70% от общего числа.
- Средняя стоимость EV находится в диапазоне 15–25 млн KZT (~\$32,000–\$54,000 USD), что делает их доступными только для городского среднего класса².

Полное наименование модели (топ-5)	Количество, ед.	Средняя цена предложения, тыс. тенге
BMW iX	54	50,379
Kia EV6	46	31,355
Porsche Taycan	28	72,248
ZEEKR 001	28	30,895
Hyundai IONIQ 5	28	28,590

Казахстан предпринимает меры для дальнейшего развития сектора, включая запуск местного производства электромобилей. Первым проектом планируется стать выпуск электромобилей JAC iEV7s с планируемой мощностью 200 автомобилей в первый год³. Также планируется строительство завода полного цикла для производства автомобилей китайских брендов, таких как Chery и Changan, с мощностью до 90 000 единиц в год, из которых 60% предназначено для экспорта в страны СНГ. Предварительная расчетная стоимость проекта составляет 200 млн USD. Начало строительства запланировано на 2025 год⁴.

¹Бюро Национальной Статистики РК

²Ассоциация Казахстанского Автобизнеса, 2024

³JAC iEV7S готов к производству в Казахстане

⁴Национальный энергетический доклад KAZENERGY 2023

Узбекистан

Состояние рынка Узбекистана

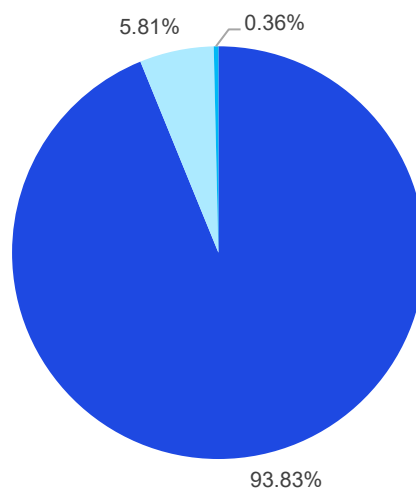
На 1 января 2024 года в Узбекистане зарегистрировано 4 020,7 тыс. единиц автотранспорта, принадлежащих физическим лицам. Из них 93.5% (3 759,0 тыс.) составляют легковые автомобили, 6,0% (240,9 тыс.) — грузовые, 0.4% (15,4 тыс.) — автобусы и микроавтобусы, а 0.1% (5,4 тыс.) — специальные транспортные средства⁵.

Узбекистан демонстрирует более высокую динамику роста благодаря активной государственной поддержке:

- В 2023 году продажи EV и гибридных автомобилей увеличились на 430%, достигнув 25,700 единиц, из которых 71% зарегистрировано в Ташкенте⁶.
- Популярные модели включают BYD Song Plus: 358–410 млн UZS (\$28,000–\$32,000 USD) и Kia EV6BYD Chazor: 715274–930 315 млн UZS (\$56,700–\$72,900 21,500 – 25,000 USD).

Статистика зарегистрированных автотранспортных средств в Узбекистане

- Легковой транспорт
- Грузовой транспорт
- Автобусы



⁵Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан, [Ежеквартальные доклады, 2023](#)

⁶Автомобильный рынок Узбекистана, Обзор ЦЭИР, [Review.uz, 2023](#)

Инфраструктура и производство



Инфраструктура

Казахстан

- В стране насчитывается 264 зарядные станции, из которых 208 расположены в Алматы и Астане.
- Приняты новые строительные нормы, обязывающие интеграцию зарядных станций в новые городские проекты⁷.
- Разрабатываются автономные зарядные станции на основе возобновляемых источников энергии.

Наименование населенного пункта	Число зарядных станций для электромобилей
Алматы	109
Астана	100
Караганда	13
Темиртау	8
Кызылорда	6
Щучинск	6
Шымкент	5
Павлодар	3
Конаев	3
Костанай	2
Боровое	2
Акколь	2
Семей	1
Талдыкорган	1
Петропавловск	1
Степногорск	1
Косшы	1

Узбекистан

- Узбекистан активно наращивает инфраструктуру, планируя установить 2,500 зарядных станций до конца 2024 года⁸.
- Партнерство с Henan Suda нацелено на долгосрочную установку 50,000 зарядных станций к 2033 году⁹.

Производство

Казахстан

- В 2024 году запланирован запуск производства модели JAC iEV7s с первой партией в 200 автомобилей.
- Завод в Алматы, рассчитанный на производство до 90,000 автомобилей в год, обеспечит локализацию и экспорт в страны СНГ.

Узбекистан

- Совместное предприятие UzAuto и BYD нацелено на выпуск 500,000 электромобилей в год, что значительно снизит стоимость владения для местного рынка¹⁰.

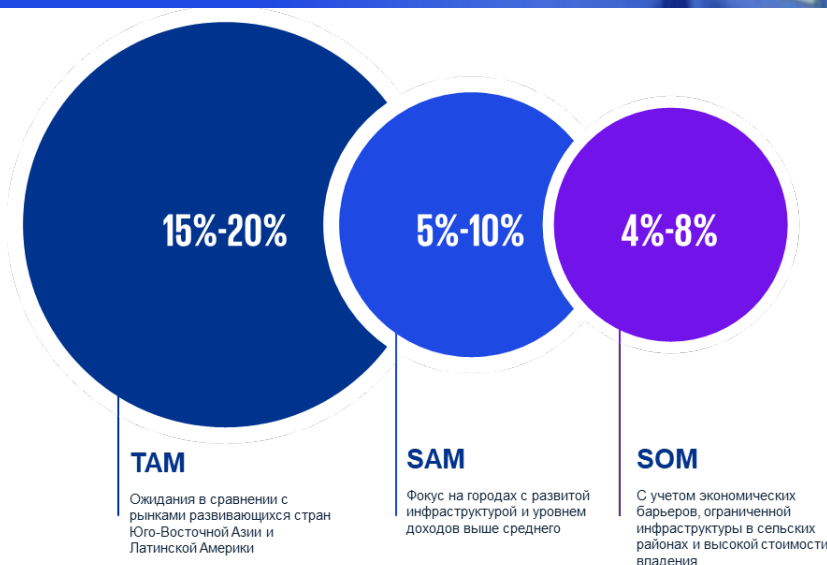
⁷[Казахстанская сеть зарядных станций для электромобилей, eDrive.kz](#)

⁸[О мерах по расширению инфраструктуры эксплуатации электромобилей, Постановление Президента Республики Узбекистан, от 19.12.2022 г.](#)

⁹[Henan Suda plans mass installation of EV charging stations in Uzbekistan, Press center of the Ministry of Energy of Uzbekistan, 2023](#)

¹⁰[First Electric Cars Produced at BYD Factory in Jizzakh, Uzbek Presidency Announcement, June 2024](#)

Ожидания KPMG Kazakhstan



TAM (Общий адресуемый рынок):

В сравнении с показателями развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки¹¹, Казахстан и Узбекистан обладают потенциалом достижения общего адресуемого рынка (TAM) на уровне 15%–20% к 2030 году. Данный показатель обоснован рядом ключевых факторов:

- Урбанизация: высокая концентрация населения в городах, таких как Алматы, Астана и Ташкент, создает благоприятные условия для внедрения электромобилей.
- Государственная поддержка: субсидии, налоговые льготы и инфраструктурные проекты способствуют стимулированию спроса.
- Финансовые стимулы в Казахстане: появление «зеленых» автокредитов, таких как программы от банков Halyk Bank и Centercredit, делает электромобили более доступными для населения и бизнеса.
- Развитие инфраструктуры: расширение зарядных станций и запланированные инвестиции способствуют улучшению доступности электромобилей в ключевых регионах.

¹¹IEA - Global EV Outlook 2024

¹²Концепция развития электроэнергетической отрасли Республики Казахстан до 2035 года

Из прогноза Министерства энергетики Республики Казахстан предполагалось, что к 2030 году число электромобилей в Казахстане достигнет 6,267 единиц¹², что соответствует менее 1% TAM. Однако уже к 2023 году в Казахстане зарегистрировано 7,997 электромобилей, что не только превышает прогноз Министерства на 2030 год, но и подтверждает необходимость пересмотра оценки в сторону более амбициозных показателей. В городских зонах потенциал TAM достигает 15%–20%, тогда как в сельской местности он остается ограниченным на уровне 1%–3% TAM из-за инфраструктурных и экономических барьеров.

SAM (Доступный обслуживаемый рынок):

Основной фокус на городах с концентрацией зарядных станций и выше среднего уровня доходов поддерживает реалистично доступный рынок (SAM):

- Казахстан: SAM составляет 5%–7% (примерно 280,000–392,000 EV к 2030 году), основной спрос сосредоточен в Алматы и Астане и поддерживается государственными мерами, тогда как сельские районы ограничены низкой доступностью зарядных станций и покупательной способностью.
- Узбекистан: SAM выше, на уровне 8%–10% (примерно 320,000–400,000 EV к 2030 году), благодаря более плотной урбанизации и активной государственной поддержке, а также снижению стоимости ввиду локального производства (например, BYD).

Ожидания KPMG Kazakhstan

SOM (Фактически достижимый рынок)

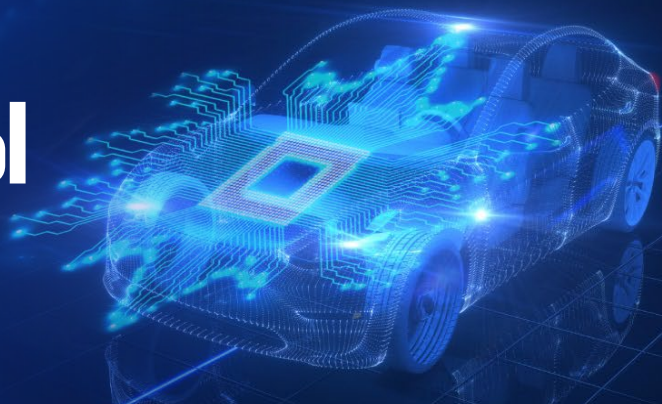
Учитывая экономические барьеры, ограниченную инфраструктуру в сельских районах и высокую стоимость владения, реалистичные уровни проникновения составляют:

- Казахстан: 4%–5% SOM (примерно 224,000–280,000 EV к 2030 году), основной акцент на города с развитой инфраструктурой и доходами, в то время как сельские регионы ограничены высокой стоимостью владения и медленным развитием инфраструктуры.
- Узбекистан: 6%–8% SOM (примерно 240,000–320,000 EV к 2030 году), городская концентрация, локальное производство и государственная поддержка увеличивают SOM, однако общая сельская инфраструктура и перебои с энергоснабжением сдерживают его рост.

Прогнозы основаны на текущих данных автопарков двух стран, однако требуют учета будущих изменений инфраструктуры и политик для корректировок оценок в условиях развития Казахстана и Узбекистана, а также с учетом развития глобальной экономики.



Основные вызовы и рекомендации



Основные вызовы

- Инфраструктурные ограничения:
 - Недостаток зарядных станций за пределами крупных городов. Дополнительные ограничения для Казахстана ввиду большей территории страны – ввиду более дорогого развертывания инфраструктуры, особенно в межрегиональных поездках.
 - Ограниченная доступность сельских районов обеих стран.
- Высокая стоимость владения:
 - Средняя стоимость EV остается недоступной для значительной части населения.
- Энергетические ограничения:
 - Перебои в энергоснабжении в некоторых регионах Узбекистана замедляют развитие инфраструктуры.

Рекомендации

Казахстан

- Необходимость ускорения установок зарядных станций в сельских районах и вдоль межрегиональных маршрутов.
- Использование минеральных ресурсов страны (литий, кобальт) для производства аккумуляторов за счет привлечения инвестиций из частного сектора либо за счет международных инвесторов¹³.
- Разработка образовательных кампаний, повышающих осведомленность населения о преимуществах электромобилей.

¹³[Восточное гостеприимство - Перспективы дальнейшего сотрудничества Казахстана и Катара, Казинформ, 2024](#)

Узбекистан

- Расширение стимулирования частных инвестиций в зарядную инфраструктуру.
- Обеспечение устойчивого энергоснабжения для зарядных сетей.
- Активизация и увеличение объемов совместных проектов с международными производителями, например, как BYD Co Ltd.

Казахстан и Узбекистан обладают значительным потенциалом для развития рынка электромобилей, особенно в городских зонах, где инфраструктура и спрос растут наиболее быстро. Прогнозируемое проникновение на уровне 4%–5% для Казахстана и 6%–8% для Узбекистана к 2030 году отражает реалистичный баланс между государственной поддержкой, экономическими ограничениями и инфраструктурными возможностями. Комплексный подход к развитию инфраструктуры, производству и популяризации позволит обеим странам занять лидирующие позиции в Центральной Азии в переходе к экологически чистой мобильности.

Основные результаты глобального отчета



Глобальные перспективы

Меньше уверенности в прибыльном росте

Рост замедляется, издержки растут.

Руководители автомобильных компаний по всему миру менее уверены в том, что отрасль достигнет более прибыльного роста в течение следующих пяти лет, в основном из-за опасений, связанных с мировой экономикой и растущими издержками. Доля опрошенных руководителей японских компаний, чувствующих себя очень уверенно, снизилась с 32 процентов до 10 процентов. В Западной Европе число респондентов, чувствующих себя очень уверенно, снизилось с 31 процента до 24 процентов, а также уменьшилось с 48 процентов до 43 процентов в США. И только в Китае самая высокая степень уверенности выросла с 28 процентов до 36 процентов.

Самая высокая степень уверенности среди поставщиков упала с 56 процентов до 23 процентов.

Автопроизводители считают, что могут поднять цены в 2024 году. Действительно ли они могут это сделать? Более двух третей из числа производителей комплектного оборудования (ОЕМ-компания) ожидают повышения цен на 5–10 процентов в 2024 году. Независимые дилеры еще в более высокой степени склонны ожидать такого повышения цен. Однако, учитывая недавнее снижение цен и большое количество новых моделей, мы считаем, что добиться такого повышения цен может быть сложнее, чем предполагалось.



Силовые агрегаты

Руководители имеют более зрелый взгляд на переход на электромобили

Реалистичное понимание развития рынка. Три года назад, когда мы спросили, какую долю в годовом объеме продаж могут занять электромобили в 2030 году, ответы варьировались от 20 до 80 процентов. Даже среди аналитиков разница между самой низкой и самой высокой оценками составляла 1,6X.¹ Теперь диапазон оценок сузился, что является признаком большего реализма.

Несмотря на это, в опросе этого года средние оценки проникновения выросли. В Западной Европе, например, респонденты в прошлом году подсчитали, что доля электромобилей на аккумуляторных источниках питания составит 24 процента в объеме продаж в 2030 году; в текущем году консенсусная оценка составила 30 процентов. В США оценка выросла с 29 процентов до 33 процентов, а в Китае оценка подскочила с 24 процентов до 36 процентов.

Tesla занимает первое место. Несмотря на «шквал» новых моделей от известных брендов, участники нашего исследования все еще ожидают, что Tesla останется на первом месте.

Открытие Tesla Gigafactory недалеко от Берлина в марте 2022 года помогает Tesla увеличить долю на рынке и повышает осведомленность европейских руководителей о глобальной конкуренции. В нашем опросе большее число европейских руководителей предсказали, что Tesla останется на первом месте до 2030 года, а меньшее число предсказали, что доминировать будут BMW и Audi.

До паритета еще далеко. В этом году руководители компаний настроены менее оптимистично, чем в прошлом году, относительно того, как скоро электромобили смогут достичь паритета стоимости с обычными автомобилями (без учета субсидий). В опросе прошлого года 70 процентов руководителей заявили, что ожидают паритета к 2030 году; в последнем опросе о вероятности паритета заявили 66 процентов опрошенных. Однако 87 процентов руководителей китайских OEM-компаний ожидают паритета к 2030 году. Это по сравнению с 71 процентом в прошлом году.

¹ KPMG International, “Place your billion-dollar bets wisely: Powertrain strategies for the post-ICE automotive industry” (Июль 2021 г.)



Цифровые потребители

Клиентский опыт - главное конкурентное преимущество

Безупречный и бесперебойный опыт взаимодействия с клиентами. В то время как результаты деятельности по-прежнему играют решающую роль, безупречный и бесперебойный опыт взаимодействия с клиентами уверенно вышел на второе место. Это касается не только покупки автомобилей, но и бесперебойной работы встроенного программного обеспечения, однако именно здесь производители сталкиваются с трудностями. На аппаратную часть обычно можно положиться, чего нельзя сказать о программном обеспечении.

Работа программного обеспечения внутри автомобиля: все должно работать идеально.

Программно-конфигурируемый автомобиль открывает возможности для использования множества приложений для водителей. Однако потребители вряд ли согласятся на подписку, если эти продукты

действительно не будут привлекательными. Согласно опросу этого года, руководители OEM-компаний менее уверены, чем в предыдущие годы в потенциале получения доходов от подписок.

Кибербезопасность: насколько она надежна?

Широко освещаемые случаи утечек данных усилили опасения по поводу кибербезопасности в автомобильной отрасли. Несмотря на это, в нашем опросе руководители по-прежнему уверены, что автопроизводители обеспечивают надлежащую защиту данных и кибербезопасность, хотя их уверенность может быть чрезмерной.



Цепочки поставок

Стратегия управления запасами «на всякий случай» вытесняет подход «точно-в-срок»

Постоянные проблемы с поставками. После сбоев с поставками, происходившими в течение последних лет, новой нормой управления цепочками поставок стала стратегия управления запасами «на всякий случай», а не прежний подход «точно-в-срок». Компании применяют широкий спектр стратегий для повышения устойчивости, и ситуация сейчас складывается значительно лучше, чем два года назад. Тем не менее, уровень беспокойства по поводу непрерывности поставок многих товаров и компонентов останется высоким в течение ближайших пяти лет.

Китай является исключением. Как показал наш опрос, ситуация в Китае отличается по многим ключевым вопросам. Это особенно заметно в сфере цепочек поставок. Китайские руководители гораздо меньше беспокоятся о непрерывности поставок, поскольку страна контролирует значительную часть поставок ключевых сырьевых материалов, особенно для аккумуляторов и компонентов электромобилей.



Технологии

Решение проблем, связанных с технологиями, становится все более сложным

Все меньше уверенности в том, что мы идем в ногу со временем. По словам автопроизводителей, в этом году они чувствуют себя менее подготовленными к передовым технологиям, таким как искусственный интеллект, цифровые двойники и продвинутая робототехника, нежели в предыдущем году. И только 12% руководителей компаний-автопроизводителей заявили, что чувствуют себя очень хорошо подготовленными, по сравнению с 22% годом ранее.

Вероятно, эти изменения связаны с быстрым развитием искусственного интеллекта, в частности генеративного ИИ, который, как ожидается, приведет к автоматизации рабочих мест белых воротничков. Поэтому автопроизводителям придется обучать все больше работников, чтобы они могли использовать преимущества искусственного интеллекта во всех его проявлениях. Ведь автопроизводители будут конкурировать друг с другом и с компаниями других отраслей за привлечение специалистов, обладающих навыками работы с искусственным интеллектом. Как отмечалось в недавнем отчете KPMG «[Future of work](#)», компании, которые быстрее всех освоют навыки

работы с ИИ, вероятно, получат значительное конкурентное преимущество.²

Ставки на хеджирование рисков инвестиций в силовые агрегаты. В области технологий силовых агрегатов все больше компаний в этом году предпочитают хеджировать свои риски. Гибридные технологии совершили скачок с четвертого на второе место в общем объеме инвестиций в технологические разработки.

Партнеры или «друзья-враги»? Выбор надежных технологических партнеров для ускорения инноваций и разделения рисков по-прежнему является основной стратегией автопроизводителей. В то же время автопроизводители готовы к тому, что технологические гиганты начнут активно осваивать автомобильный рынок. Первым в списке потенциальных конкурентов значится компания Apple, но конкуренция будет шире - среди претендентов такие компании, как Google, Samsung, Baidu и другие.

² KPMG International, "Future of work" (2023)

Что необходимо сделать?

Еще никогда с первых лет своего существования автоиндустрия не переживала такого оживления, как сегодня. Новые силовые агрегаты, новые технологии производства автомобилей и новые ожидания потребителей стимулируют глубокие преобразования. Потребителям становится доступно еще больше вариантов покупки, а производители энергично проводят разнообразные научно-исследовательские работы не только в области производства электромобилей, но и в области гибридных технологий, водородных топливных элементов и альтернативных видов топлива. В то же время сближение с индустрией высоких технологий будет только ускоряться. Это время быстрого внедрения инноваций, крупных ставок и больших рисков. В процессе преобразования автомобильной промышленности будут и победители, и проигравшие.

Перед лицом такого большого количества проблем и возможностей руководители компаний должны скорректировать свою стратегию - и действовать. Далее представлены четыре приоритетных направления, на которых должны сосредоточиться лидирующие компании, чтобы оказаться в более выгодном положении в трансформирующемся бизнесе автомобилестроения.

Подстраховаться от неправильного выбора и действовать в соответствии со своим видением будущего

Сейчас на рынке автомобилей существует так много переменных факторов, что руководителей компаний можно было бы простить за то, что они в растерянности опустили руки. Но они должны действовать. Производители должны подстраховаться в вопросе, касающемся вектора развития производства как автомобилей с двигателем внутреннего сгорания, так и всех возможных альтернатив. Однако, если они будут слишком расплывать свои усилия, они рискуют проиграть конкурентам, которые точнее предвидят будущее и сузили фокус своего внимания. И решение в этом случае заключается в том, чтобы придерживаться «еретических» теорий, привлечь широкий круг талантливых специалистов с различным видением и выбрать наилучший вариант.

Есть ли у руководителей компаний команды, способные справиться с такой задачей?

Быть готовым к повсеместному внедрению ИИ

Возможности и сфера применения искусственного интеллекта сейчас переживают бурный рост. Генеративный ИИ просто поражает воображение руководителей бизнеса во всех отраслях и значительно расширяет доступ к ИИ. Мы считаем, что технологии ИИ затронут практически все аспекты автомобильной промышленности - от проектирования и производства до продажи и использования.

Критическим для руководителей автопрома в таком случае является вопрос: Является ли ваша стратегия ИИ всеобъемлющей и ориентированной на будущее в достаточной мере?

Найти нужных компаньонов

Автопроизводители действовали преимущественно самостоятельно, когда речь шла о развитии автомобильных технологий, и часто результаты оказывались не очень впечатляющими. В условиях широкого диапазона бизнес-возможностей и ограниченного пула компетенций автомобильным компаниям не остается ничего, кроме как искать идеи и ноу-хау, необходимые для усиления своей научно-исследовательской деятельности, за пределами своих компаний. Никому не под силу сделать все собственными силами.

Насколько эффективно вы способны сформировать экосистему и найти себе союзников и бизнес-партнеров?

Быть готовым к глобальным вызовам

Переход на электромобили выявляет важные различия на национальных авторынках. Спрос на электроавтомобили резко растет в некоторых частях Европы, в США и Китае. На других крупных рынках, таких как Индия, Латинская Америка и Африка, рост числа электромобилей будет более медленным в связи с низкими доходами и неразвитой инфраструктурой. Глобальные автопроизводители не могут позволить себе игнорировать эти регионы из-за роста численности их населения и разнообразных потребностей. При этом автопроизводители должны продолжать повышать устойчивость к происходящим геополитическим потрясениям и изменениям в глобальной экономике, которые влияют на цепочки поставок и рынки.

Имеется ли у вашей компании глобальная стратегия, которая может помочь вам извлечь выгоду не только от сходства, но и от различий на рынке? Устойчивы ли вы к глобальным потрясениям?

Все эти тенденции чрезмерно усложняют жизнь руководителей автопрома. Чтобы выйти победителями им приходится выбирать из Колоссального множества вариантов.



Как KPMG МОЖЕТ ПОМОЧЬ

Фирмы KPMG предоставляют услуги в сфере налогового консультирования, аудита и консультационные услуги компаниям-автопроизводителям по всему миру. Фирмы KPMG занимают лидирующие позиции в области исследования основных тенденций, определяющих развитие автомобильной промышленности, таких как мобильность, автономность, электромобильность и формирования на их основе действенных стратегий. Наша международная практика по работе с компаниями автомобильной промышленности помогает ведущим предприятиям в отрасли планировать и реализовывать стратегии, обеспечивающие наиболее эффективное использование существующих тенденций.

Мы применяем системный подход, который позволяет нам дать количественную оценку влияния тенденций, таких как мобильность, на деятельность автопроизводителей, дилеров и других игроков, и помочь им выявить новые возможности и определить среди них приоритетные. Специалисты KPMG также помогают клиентам в определении объема инвестиций в нужные технологии и планов развития для реализации таких возможностей.

Кроме того, фирмы KPMG оказывают поддержку клиентам по вопросам изменения операционной модели и трансформации бизнес-процессов для подготовки их организаций для производства новых видов продукции и ведения бизнеса новыми способами.

С полной версией глобального отчета вы можете ознакомиться [по ссылке](#).

Клиенты автоиндустрии/производства средств мобильности

Команды наших специалистов в области налогового консультирования, аудита и консалтинга оказывают услуги:

- крупным автопроизводителям
- прямым поставщикам
- компаниям послепродажного обслуживания (запчасти)
- компаниям – поставщикам средств мобильности
- недавно созданным компаниям (start-up) в области разработки электромобилей/беспилотных автомобилей
- институциональным инвесторам

Примеры недавно выполненных проектов

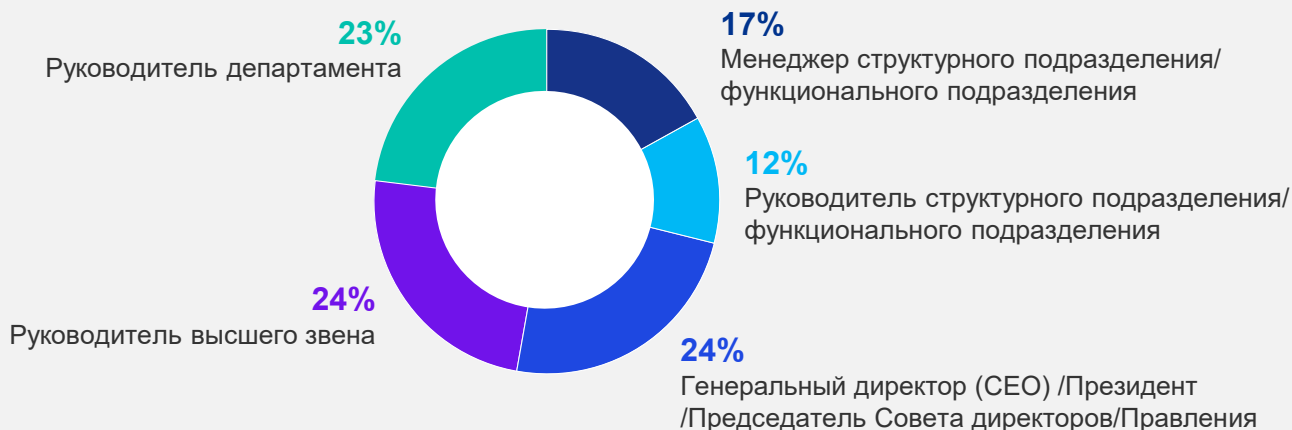
- Оценка размера рынка и разработка вариантов выхода на рынок электромобилей и средств мобильности как сервиса («Мобильность как сервис»)
- Проект по пересмотру налоговых стратегий для рынка новых средств мобильности
- Разработка сценариев на случай изменений в нормативно-правовой базе в связи с использованием электромобилей/беспилотных автомобилей
- Анализ изменений в цепочках поставок в отрасли и вариантов будущих организационных мероприятий
- Разработка операционной модели для аренды автомобилей на основе «подписки», на основе моделирования рентабельности инвестиций (ROI)
- Инновации розничного сектора и трансформация работы с клиентами

Сведения о респондентах

KPMG провела опрос среди 1 041 руководителя компаний автомобильной промышленности и смежных отраслей в октябре 2023 года. Почти четверть респондентов была представлена генеральными директорами компаний (CEO), другая четверть – руководителями высшего звена. Остальную часть опрошенных представляли руководители департаментов и структурных подразделений компаний, а также руководители функциональных подразделений. Десять процентов респондентов работают в компаниях-автопроизводителях, 7% – в компаниях-поставщиках и 9% – в дилерских центрах. Остальные заняты в компаниях, предоставляющих финансовые услуги, связанные с покупкой, арендой автомобилей, в компаниях в области автомобильных технологий, а также развития и обеспечения инфраструктуры зарядных станций для автомобилей.

Если говорить о размере компаний, то 323 человека работают в компаниях с годовым объемом продаж не менее 1 млрд долл. США, 238 – в компаниях с доходом от 500 млн долл. США до 1 млрд долл. США, и 459 респондентов - в фирмах с доходом менее 500 млн долл. США. Всего в опросе были представлены 30 стран и территорий из регионов Африки, Азии, Европы, Латинской Америки, Ближнего Востока и Северной Америки. Две крупнейших группы респондентов были из США (277 человек) и Китая (154 человека).

Какое из следующих названий должностей точнее всего описывают вашу должность?



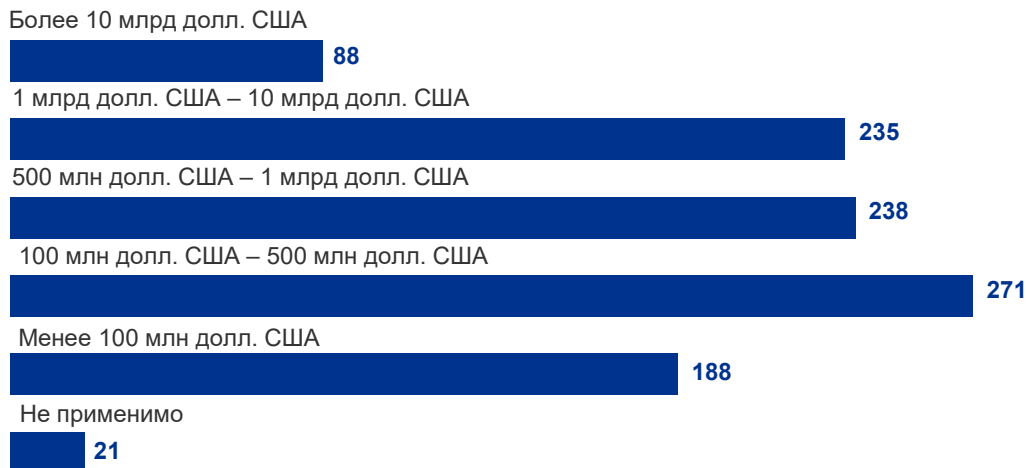
Какое из следующих определений сферы деятельности точнее всего описывает деятельность вашей компании?



Примечание: Процентная доля ниже 100 процентов из-за округления.

Какой из следующих ниже числовых показателей наиболее точно отражает размер годового мирового дохода вашей компании в 2022 году?

Количество ответов

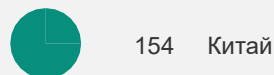


Укажите страну, территорию или юрисдикцию проживания

Северная Америка



Китай



Остальные страны мира



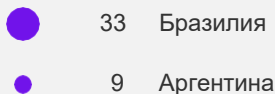
Западная Европа



Восточная Европа



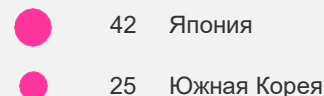
Южная Америка



Индия и страны ASEAN



Япония / Южная Корея



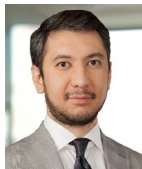
● Количество респондентов

Контакты



Габит Мусрепов

Партнер, руководитель практики устойчивого развития
KPMG Caucasus and Central Asia
E: gmusrepov@kpmg.kz



Фаррух Абдуллаханов

Партнер, руководитель отдела консалтинга
KPMG Uzbekistan
E: fabdullakhanov@kpmg.com



Жахонгир Джурабаев

Заместитель директора, Консалтинг
KPMG Uzbekistan
E: jdjurabayev@kpmg.co.uz



Татьяна Мирошниченко

Старший менеджер практики устойчивого развития
KPMG Caucasus and Central Asia
E: tmiroshnichenko1@kpmg.kz



Ренат Сайлау

Менеджер практики устойчивого развития
KPMG Caucasus and Central Asia
E: rsailau@kpmg.kz

Some or all of the services described herein may not be permissible for KPMG audit clients and their affiliates or related entities.

kpmg.com



The information contained herein is of a general nature and is not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavor to provide accurate and timely information, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

© 2024 Copyright owned by one or more of the KPMG International entities. KPMG International entities provide no services to clients. All rights reserved.

KPMG International Limited is a private English company limited by guarantee. KPMG International Limited and its related entities do not provide services to clients. For more detail about our structure, please visit kpmg.com/governance.

The KPMG name and logo are trademarks used under license by the independent member firms of the KPMG global organization.

Designed by DAS Design Center. DASD-2023-14137

Publication name: 24th Annual Global Automotive Executive Survey: Getting real about the EV transition

Publication date: January 2024