

# ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ: МОМЕНТ ИСТИНЫ

**«Всем заинтересованным сторонам необходимо действовать без промедлений. Сотрудничество, инновации, обмен информацией — все это требует совместных усилий, если речь идет об электромобилях (ЭМ) как реальной альтернативе существующим транспортным средствам».**  
Этим вступлением начинается выпущенный компанией «Эрнст энд Янг» детальный отчет, посвященный проблемам и возможностям, с которыми сталкиваются участники современного рынка электромобилей...

**Джил Форер**, руководитель международной практики «Эрнст энд Янг» по оказанию услуг в области чистых технологий: «Электромобили сходят с конвейера на улицы наших городов. В следующие четыре года во всем мире существенно вырастет количество гибридных и плагин-гибридных автомобилей, а также классических электромобилей.

Компании различной специализации работают день и ночь, объединяют усилия, стараясь максимально эффективно реализовать связанные с ЭМ возможности и преодолеть трудности этапа внедрения.

Однако все репетиции прошли, пора играть премьеру. Чтобы создать индустрию ЭМ всерьез и надолго, обеспечить позитивное восприятие со стороны покупателей в целом, потребуются большая работа и межотраслевая координация».

**Джефф Хеннинг**, руководитель международного направления «Эрнст энд Янг» по оказанию консультационных услуг компаниям автомобильной промышленности: «Очевидно, что ЭМ занимают свое место в портфеле продукции автопроизводителей и в последующем будут играть ключевую роль в решении сложных задач по обеспечению мобильности».

**Иван Бончев**, директор, руководитель группы по оказанию услуг предприятиям автомобильной отрасли в СНГ: «Хотя ЭМ вплоть до сегодняшнего дня остаются нишевым продуктом, все крупные производители автомобильной отрасли в настоящее время ведут разработки в области экологичного транспорта. Некоторые из них уже вполне успешно реализуют свои первые автомобили на рынке.

Это недвусмысленно подтверждает, насколько важным считается данный сегмент. Дальнейшее масштабное проникновение на рынок, в первую очередь, будет определяться ценами на энергоносители, наличием необходимой нормативной базы, объемом и характером государственного субсидирования, а также успешностью работ по снижению стоимости батарей».

В отчете приводятся следующие рекомендации:

*(1) Увеличение объемов производства и расширение ассортимента автомобилей*

Рынок ЭМ должен расти и развиваться, обеспечивая удовлетворение потребностей клиентов в различных сегментах, а не только «первопроходцев». Для населения это будет означать, что каждый сможет подобрать себе модель электромобиля нужного

класса, а для операторов корпоративных парков — что подходящую модель можно будет закупать в объемах, делающих такие закупки целесообразными.

*(2) Формирование стандартов и протоколов инфраструктуры, определяющих развитие моделей бизнеса*

Государство и отраслевые организации должны в тесном взаимодействии заняться разработкой и принятием единых стандартов (например, соглашения автопроизводителей ЕС о стандартизации зарядных разъемов и спецификаций программного обеспечения). Отсутствие стандартов на уровне технологической платформы сдерживает масштабную реализацию решений.

*(3) Чем проще, тем лучше*

Потенциальных покупателей отпугивают обилие региональных инициатив и пестрота требований к разрешительной документации. Компании, которые смогут предложить, каким образом можно с максимальной простотой финансировать приобретение электромобилей и организовывать заказ и установку батарей с получением необходимых согласований, помогут тем, кто занял выжидательную позицию. Для решения этой задачи потребуется заключение партнерских союзов на всех участках технологической цепочки.

*(4) Комплексные меры по удовлетворению потребностей покупателей*

Потребители не примут электромобили как новый продукт, если им не будет предложена четко отлаженная система финансирования, покупки, заправки и обслуживания.

*(5) Машина как гаджет (iCar)*

Электрификация транспорта еще на шаг приближает автомобиль к категории бытовых приборов. Технологии ЭМ + сногшибательный промышленный дизайн + революционный интерфейс = автомобиль, привлекающий массового покупателя.

*(6) Решение проблемы остаточной стоимости батарей*

Базовый прогноз остаточной стоимости батарей потребует скоординированных усилий со стороны разработчиков, исследователей, энергетиков и предпринимателей. Возможно, понадобится создать проектные стандарты, которые позволят скомпоновать современные батареи, отличающиеся разбросом форматов и назначений, в единый комплект для использования по какому-либо новому назначению или обеспечить перезарядку до сколько-нибудь существенного уровня.

*(7) Повышение осведомленности*

ЭМ останется технологией завтрашнего дня до тех пор, пока так думает большинство потребителей. Необходимо разработать коммуникационные стратегии, которые позволят расширить осведомленность массового потребителя и развеять заблуждения, связанные с технологиями ЭМ.

*(8) Эффективные методы стимулирования переоснащения автопарков*

Операторы корпоративных автопарков — идеальные кандидаты на роль испытателей ЭМ, учитывая сложившийся характер маршрутов поездок и оптимиза-

цию совокупной стоимости владения, которая обеспечивается благодаря ЭМ. Вместе с тем, величина затрат на первоначальное приобретение ЭМ остается серьезным препятствием. Государству следует снизить цену ЭМ на уровне продажи, а не предлагать налоговые льготы корпорациям. Это даст операторам автопарков аргументы для обоснования целесообразности перехода на ЭМ.

*(9) Мыслить нешаблонно*

С приходом ЭМ пришла пора наконец взглянуть на автомобиль под новым углом: какое место он занимает в концепции обеспечения мобильности, какие новые модели бизнеса предлагает или какие новые участники появляются в экосистеме ЭМ.

*(10) Системный подход*

Текущий этап имеет решающее значение для всей отрасли ЭМ. Поэтому производители, интеграторы, изготовители батарей, энергетики, специалисты по развитию инфраструктуры — все должны объединить усилия в ликвидации недочетов технологической цепочки. Для создания устойчивой экосистемы ЭМ необходимы творческие партнерские отношения.

*(11) Международное сотрудничество*

Обмен опытом и практическими наработками, накопленными в результате испытаний ЭМ, проводящихся по всему миру, будет полезным для всей отрасли, как и поиск возможностей для заключения партнерских союзов исходя из соображений взаимной выгоды. 