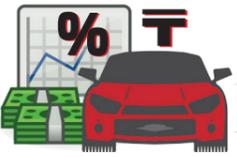




**КЕИ КУБОТА**  
ПРЕЗИДЕНТ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ  
ДИРЕКТОР ТОО «ММС КАЗ»  
БРЕНД MITSUBISHI



**1 ПРОБЛЕМЫ**

Однозначно, одним из самых сильных потрясений для казахстанского авторынка в течение последних пяти лет стала девальвация тенге в Казахстане в феврале 2014 г. и российского рубля в конце того же года. Очевидно, что после вступления в ЕАЭС мы стали зависимы от экономической ситуации соседних стран и столкнулись с «канибализацией» российскими автодилерами. Недостаточность защитных механизмов от «серых» дилеров со стороны правительства также уменьшала эффективность работы официальных дистрибьюторов и дилеров. Однако мы очень рады видеть позитивную динамику в этом вопросе. Стоит отметить, как один из лидеров в сфере электротехнологий, мы также почувствовали недостаток государственной поддержки этого вида транспорта. Такие автомобили, как 100%-ый электромобиль Mitsubishi i-MiEV и гибридный Mitsubishi PHEV обрели невероятную популярность во всем мире и, бесспорно, имеют огромный потенциал в Казахстане, но не могут стать востребованными потребителем до тех пор, пока мы не сможем предложить конкурентную цену и высококачественную инфраструктуру зарядных станций по всему Казахстану. Очевидно, что мы теряем в этом плане драгоценное время и возможности. И мы надеемся, ситуация изменится в ближайшем будущем.

**2 УСПЕХ В КРИЗИС**

На мой взгляд, не существует единого рецепта в таких непростых рыночных условиях. Гибкость и способность реагировать на изменяющиеся условия рынка - ключевые факторы успешного ведения бизнеса. Поэтому регулярная оптимизация цен в соответствии с российским рынком является основным инструментом для соответствия потребностям наших клиентов. Однако даже в таких сложных условиях мы знаем, что потребности наших клиентов лежат далеко за пределами исключительно цены. Им также нужен качественный продукт, которым, несомненно, являются автомобили Mitsubishi, развитая дилерская сеть, профессиональное постпродажное обслуживание и высокие стандарты в каждый момент контакта с брендом. И мы все это можем предложить. Поэтому даже в трудные времена наши клиенты остаются верны нам. Они могут доверять Mitsubishi, и ничто это не изменит. Мы продолжаем исследовать потребно-

сти и нужды наших клиентов и стремимся предлагать конкурентные решения по покупке автомобилей в кредит в партнерстве с местными банками. Мы также предлагаем уникальные сервисы на рынке, такие как MAP (Mitsubishi Assistance Package), который предлагает бесплатную помощь на дорогах в течение гарантийного срока эксплуатации автомобиля.

**3 ПРОГНОЗЫ**

На данный момент сложно заявлять со 100-ой уверенностью, насколько быстро восстановится рынок после серии потрясений в течение последних нескольких лет. Но мы надеемся на интенсивную поддержку государства и окончательное восстановление рынка.

**ГИБКОСТЬ И СПОСОБНОСТЬ РЕАГИРОВАТЬ НА ИЗМЕНЯЮЩИЕСЯ УСЛОВИЯ РЫНКА - КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА**

**4 СТОИТ ЛИ?**

Бренд Mitsubishi был официально представлен в нашей республике последние восемь лет. Мы всегда верили в автомобильный рынок Казахстана и гордились быть его частью, демонстрируя высокие стандарты продаж и обслуживания автомобилей Mitsubishi, а также инвестируя в этот рынок наши международные знания и обширный опыт, подтверждая тем самым, год за годом, безупречную репутацию японского качества. Любая страна проходит через хорошие и плохие времена, а от компаний требуется сила духа и смелость остаться на рынке даже в тяжелые времена. Мы искренне верим в мудрость правителей Казахстана и позитивно смотрим в будущее этой замечательной страны с однозначным огромным потенциалом! Mitsubishi не боится трудностей: ни на дорогах, ни в работе.