

Рюэй-Мальмезон, 15 января 2019 г.

**Новый рекорд в 2018 году: 3,9 млн. автомобилей продано во всем мире.
Объем продаж вырос на 6,8%**

- **На фоне серьезных экономических и геополитических трудностей продажи растут пятый год подряд благодаря существенному улучшению ценообразования и каналов сбыта**
- **Стратегия «Core Model Strategy»: успех запуска новых продуктов и европейское лидерство в сегменте легких коммерческих автомобилей (LCV)**

Рост объема продаж, который достиг 3 878 000 единиц, обусловлен следующими факторами: обновлением модельного ряда Группы PSA (за 2 года в регионах выпущено в продажу более 70 моделей); реализацией стратегии **Core Model Strategy**, ориентированной на покупателей и развитием дилерской сети.

- Продукты Группы PSA с 2014 года вошли в списки финалистов всех престижных автомобильных конкурсов. В этом году они отмечены наградами «Лучший фургон года» – **"Van of the Year IVOTY 2019"** (модели Peugeot Partner, Citroën Berlingo Van, Opel/Vauxhall Combo) и «Автомобиль-бестселлер в Европе» – **"Best Buy Car of Europe 2019" AUTOBEST** (Citroën Berlingo Van, Opel/Vauxhall Combo Life и Peugeot Rifter). Эту награду в 2018 году получил компактный кроссовер Citroën C3 Aircross .
- Четвертый год подряд Группа PSA получает приз «Международный двигатель года» (**International Engine of the Year**) за 3-цилиндровый бензиновый двигатель Turbo (мощностью 110 л.с. и 130 л.с.).
- Особенным успехом пользовались кроссоверы (SUV) от Группы PSA, прежде всего, Peugeot 2008, 3008, 5008 (лидер в Европе), Citroën C3 Aircross, C5 Aircross, DS 7 Crossback, Opel/Vauxhall Crossland X, Mokka X и Grandland X. Этот импульс продолжится и в 2019 году благодаря запуску ключевых продуктов у всех брендов концерна.
- В 2019 году для покупателей станут доступны первые подзаряжаемые гибридные автомобили (PHEV) и электромобили (EV), построенные на мультиэнергетических платформах.

Группа PSA ставит новый рекорд по продажам легких коммерческих автомобилей (LCV): продано 564 144 единиц, объем продаж вырос на 18,3%

- В 2016 году Группа обновила модельный ряд компактных фургонов, а в 2018 году – компактных коммерческих автомобилей (B-LCV). Тем самым Группа укрепила свое лидерство в Европе во всех сегментах, завоевав более четверти покупателей LCV.
- Развитие модельного ряда коммерческих автомобилей Группы создало фундамент для роста продаж за рубежом; примером может служить успешный запуск в производство Peugeot Expert и Citroën Jumpy в Евразии и в Латинской Америке.

Европа¹: рост объема продаж и увеличение рыночной доли до 17,1%

Все автомобили Группы PSA прошли сертификацию по новому стандарту WLTP, что делает их еще более конкурентоспособными. К концу 2018 года рыночная доля Группы выросла на 3,8 пп. и достигла 17,1% – благодаря брендам Peugeot и Citroën, которые в 2018 году демонстрировали максимальный рост продаж +5% для обеих марок среди 10 самых сильных брендов в Европе.

DS Automobiles совершил прорыв, увеличив объем продаж на 6,7%, в частности, за счет выхода DS7 на рынок премиальных моделей. Opel/Vauxhall продолжает наступление на рынок, обусловленное успехом семейства кроссоверов и оптимизацией каналов сбыта.

Коммерческие показатели Группы PSA превышают среднерыночные и улучшаются на всех основных рынках: Франции (+2,6 пп.), Испании (+4,2 пп.), Италии (+3,9 пп.), Великобритании (+4,8 пп.) и Германии (+3,7 пп.).

Ближний Восток – Африка: Группа продолжает завоевывать рынок в контексте хаотичной обстановки в регионе

Несмотря на существенные сложности, в основном на рынке в Иране², обусловленные санкциями, а также спад на рынке Турции, доля Группы PSA увеличилась в Марокко (+1,2 пп.), Тунисе (+1 пп.) и Египте (+3,1 пп.); этот регион лидирует среди заморских департаментов Франции.

Производственная деятельность Группы в регионе находится на стадии подготовки; работа начнется в 2019 году с запуска производства на заводе в Кенитра (Kenitra) в Марокко – это событие станет важной вехой в дальнейшем развитии Группы.

Китай и Юго-Восточная Азия: Группа PSA работает над разрешением ситуации в Китае и готовится к коммерческому наступлению в АСЕАН (Ассоциация государств Южно-Восточной Азии)

Рынок пассажирских автомобилей в Китае сократился (-0,8%), объем продаж снизился на 32,1%. Совместно с партнерами Группа разрабатывает план действий с целью разрешения актуальных проблем. Кроме того, Группа реализует свою стратегию электрификации в сотрудничестве с брендом Fukang; за этим последует выпуск электрифицированных моделей, начиная с 2019 года. Кроме того, в Китае реализуется Core Model Strategy с целью предложения продуктов, созданных для китайских покупателей с моделями Peugeot 3008 и 5008.

¹ По данным PCDOV

² Иран: с 1 мая 2018 года объем промышленного производства в Иране больше не учитывается в консолидированном объеме продаж.



Объем продаж в регионе АСЕАН вырос вдвое по сравнению с 2017 годом и составил 9 200 автомобилей. Совместное предприятие с Naza Corporation Holdings (Малайзия) выйдет на полную производственную мощность в 2019 году.

Латинская Америка: здесь наблюдается падение продаж. В значительной степени это связано с сокращением аргентинского рынка (-45% во втором полугодии) из-за снижения курса национальной валюты, а также с осложнениями на рынке Бразилии. В то же время, сохраняется хорошая динамика продаж в Пан-Американской зоне (54 800 единиц, +12,7%) – в основном, за счет Чили, Мексики, Колумбии, Перу, Уругвая и Эквадора.

Вывод на рынок нового C4 Cactus (SUV, который производится в этом регионе) будет способствовать укреплению продаж. Также продолжается местное производство ряда моделей LCV (запуск версии Jumpy MiniBus, Berlingo, Boxer и Jumper в Бразилии; Jumpy и Expert Crewcab в Аргентине и электрической версии Partner в Чили и Уругвае).

Индия и Тихоокеанский регион: здесь продажи растут, в основном, за счет коммерческих успехов Группы в Японии (+9,6%). Полным ходом движется реализация проекта производства в Индии, разработанного совместно с СК Birla Group.

Евразия: продажи стабильны, рост отмечается на Украине (+7%). Этот рост обусловлен хорошей динамикой сбыта Peugeot 3008, C4 Sedan и LCV, производство которых началось в Калуге в марте 2018 года (Peugeot Expert и Citroën Jumpy).

«В условиях сложной политической и экономической ситуации мы процветали благодаря эффективному внедрению стратегии по развитию модельного ряда Core Model Strategy. Привлекательность предложений для B2B или B2C клиентов поддерживает нашу политику ценообразования для всех брендов; в то же время, мы реализуем нашу стратегию по развитию электрифицированных автомобилей. Сегодня, как никогда, важны гибкость и эволюционный подход для решения будущих бизнес-задач. Мы готовы к новым вызовам, готовы соответствовать всё более растущим требованиям наших клиентов», – прокомментировал Карлос Таварес (Carlos Tavares), Председатель правления Группы PSA.

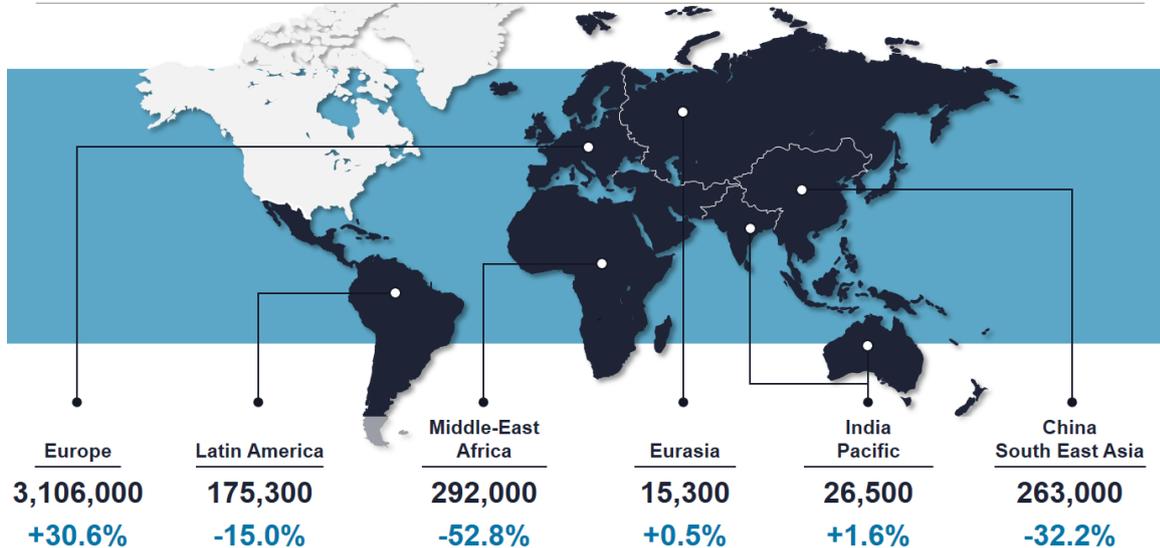
Консолидированные продажи по регионам 2017/2018 гг.

PCD: Peugeot/Citroën/DS

OV: Opel/Vauxhall

PSA REGION	BRANDS	12 months 17		12 months 18		
		Units	%	Units	%	%Chg
China & SE Asia	AP	249 223	6,86%	143 628	3,70%	-42,37%
	AC	131 821	3,63%	114 419	2,95%	-13,20%
	DS	5 963	0,16%	3 955	0,10%	-33,67%
	PCD	387 007	10,65%	262 002	6,76%	-32,30%
	OV	295	0,01%	581	0,01%	96,95%
	PCD+OV	387 302	10,66%	262 583	6,77%	-32,20%
Eurasia	AP	8 479	0,23%	8 629	0,22%	1,77%
	AC	6 345	0,17%	6 328	0,16%	-0,27%
	DS	84	0,00%	57	0,00%	-32,14%
	PCD	14 908	0,41%	15 014	0,39%	0,71%
	OV	307	0,01%	180	0,00%	-41,37%
	PCD+OV	15 215	0,42%	15 194	0,39%	-0,14%
Europe	AP	1 173 465	32,31%	1 231 327	31,75%	4,93%
	AC	785 662	21,63%	824 623	21,27%	4,96%
	DS	43 135	1,19%	46 013	1,19%	6,67%
	PCD	2 002 262	55,12%	2 101 963	54,21%	4,98%
	OV	376 380	10,36%	1 004 197	25,90%	++
	PCD+OV	2 378 642	65,49%	3 106 160	80,10%	30,59%
India & Pacific	AP	19 205	0,53%	19 987	0,52%	4,07%
	AC	6 049	0,17%	5 661	0,15%	-6,41%
	DS	799	0,02%	831	0,02%	4,01%
	PCD	26 053	0,72%	26 479	0,68%	1,64%
	OV	26 053	0,72%	26 479	0,68%	1,64%
	PCD+OV	26 053	0,72%	26 479	0,68%	1,64%
Latam	AP	136 303	3,75%	112 774	2,91%	-17,26%
	AC	68 526	1,89%	60 404	1,56%	-11,85%
	DS	1 304	0,04%	969	0,02%	-25,69%
	PCD	206 133	5,67%	174 147	4,49%	-15,52%
	OV	142	0,00%	1 110	0,03%	++
	PCD+OV	206 275	5,68%	175 257	4,52%	-15,04%
MEAF	AP	533 170	14,68%	223 838	5,77%	-58,02%
	AC	57 273	1,58%	34 731	0,90%	-39,36%
	DS	1 575	0,04%	1 440	0,04%	-8,57%
	PCD	592 018	16,30%	260 009	6,71%	-56,08%
	OV	26 809	0,74%	31 989	0,82%	19,32%
	PCD+OV	618 827	17,04%	291 998	7,53%	-52,81%
World Total	AP	2 119 845	58,36%	1 740 183	44,88%	-17,91%
	AC	1 055 676	29,06%	1 046 166	26,98%	-0,90%
	DS	52 860	1,46%	53 265	1,37%	0,77%
	PCD	3 228 381	88,88%	2 839 614	73,23%	-12,04%
	OV	403 933	11,12%	1 038 057	26,77%	++
	PCD+OV	3 632 314	100,00%	3 877 671	100,00%	6,75%

2018 worldwide sales 3,878,000 vehicles



A new record set in 2018 at 3.9M with worldwide sales up 6.8%

- Sales increase for 5th year in a row
- Core Model strategy as a trigger
- Success of new launches
- European leadership in Light Commercial Vehicles (LCV)

О Группе PSA

Группа PSA создает уникальные автомобили, отвечающие ожиданиям каждого клиента во всем мире. Модели пяти марок - Peugeot, Citroën, DS, Opel и Vauxhall - а также широкий выбор подключенных сервисов и вариантов обеспечения мобильности с маркой Free2Move позволяют Группе PSA занимать одно из первых мест на автомобильном рынке, в том числе, в области обеспечения мобильности клиентов. Стратегический план «Push to Pass» знаменует первый шаг к достижению цели Группы: стать «глобальной автомобилестроительной компанией с передовыми эффективными технологиями, а также ведущим провайдером мобильности, поддерживающим взаимоотношения с клиентами на протяжении всей жизни». Группа является одним из первооткрывателей в области [автономных автомобилей](#) и [«подключенных» автомобилей](#). Группа также осуществляет свою деятельность в области финансирования с банком PSA Финанс и в области производства оборудования для автомобилей с компанией Faurecia.

Медиаотека: medialibrary.groupe-psa.com [@GroupePSA](https://twitter.com/GroupePSA)

Контакты для прессы:

Лилия Мокроусова, Руководитель по связям с общественностью Groupe PSA

e-mail: lilia.mokrousova@mpsa.com

Никита Красильников, Пресс-служба Groupe PSA

e-mail: NKrasilnikov@prp.ru