

ЧЕСТО ЗАДАВАНИ ВЪПРОСИ (FAQ)

1. Защо СИН КАРС не е типичен стартъп?

Бизнесът в сферата на автомобилостроенето стартира още през 2012г. със създаването на компанията „Син Карс Интернешънъл” ЕООД и първия български спортен и състезателен автомобил SIN R1. Хомологирането му за GT4 шампионата в световен мащаб и стъпването с продажби на 3 континента са доказателства за натрупания опит и успешната реализация на продуктите на компанията. След близо 10 години тестване, прототипване, участие в състезания и многобройни изложения, създадохме и наложихме марката SIN CARS не само в Европа, но и в Австралия и Америка. През 2016г. получихме европейско одобрение за производител на автомобили.

Направените разходи за разработване, развитие и тестване на автомобилите и електромобилите на компанията, инвестициите в маркетинг с цел популяризиране на продуктите, технологичния напредък, както и разходите за участие в панаири и изложения, са вече факт. Първоначалният етап от инвестицията е преминат, което означава, че критичната точка за компанията е преодоляна.

Във връзка с опитите за намаляване на вредните емисии и електрифицирането в световен мащаб, проектът на компанията за производство на електромобили е естественото продължение на бизнеса в посока прилагане на натрупаните знания и опит.

2. Всички големи автомобилни производители, включително нови звезди като Tesla, работят над модели за електромобили. Какви предимства има СИН КАРС, за да се конкурира с тях, при положение че те разполагат с почти неограничени финансови ресурси, опит и съществуваща база?

Големите автомобилни концерни са изключително консервативни по отношение реализирането на стратегически промени. Освен това нишата, в която сме се насочили, не е от особен интерес за тях. Обемът на производството при тях на масов модел е минимум 700-800 автомобили на ден. Нашите цели от 50 платформи на ден не са интересни и приемливи за реализация от големите играчи на пазара. Основно предимство за нас е тясната пазарна ниша, в която сме се прицелили - на практика без конкуренция в Европа към момента. Доказателство за възможния успех и пример за успешна реализация в подобни ниши на пазара са нашумелите стартъпи и производители на електромобили NIO, Rivian, Arrival и др. Те вече доказаха, че въпреки липсата на опит в автомобилостроенето, с добър продукт и бързи решения е възможно достигането на милиардни пазарни капитализации.

Другите наши предимства са: опитът и знанията от моторните спортове, приложени в една коренно различна технология на производство; използването на готови решения и достъпни материали; максимално ефективния дизайн на конструкцията на електромобилите L CITY; сглобяването без скъпи и тромави поточни линии и драстичното намаляване на първоначалните инвестиции за производство; използването на

мултифункционална платформа за основа на нашите електромобили ни дава възможност за развитието в бъдеще на голяма моделна гама, включително за производство на камиони и автобуси за градската среда.

3. Някои от новите производители на електромобили привлякоха сериозни инвестиции от вече утвърдени автомобилни производители. Как ще се борите с тази конкуренция и имало ли е интерес от големите автомобилни концерни към СИН КАРС?

За момента смятаме, че нямаме сериозна конкуренция в сегмента, към който сме се насочили. Това са електромобили за „Last Mile Delivery” в централните градски части. Още през 2019г., когато представихме за пръв път в Европа нашата концепция, на изложението в Женева, имахме предложения от фирми от автомобилната индустрия. Предпочетохме, обаче, пътво да доразвием нашия продукт, и чак след това да обмислим подобни партньорства. След представянето на електромобилите ни в Германия, ще продължим разговорите за бъдещи партньорства. . Арайвъл например се изместиха в Америка и плановите за техния ван и реализирането му на пазара се изместиха за бъдещо време. Смятаме, че ние можем да бъдем следващият такъв производител, предизвикал интереса от инвестиционна гледна точка както на големите автоконцерни, така и на други инвеститори.

4. Какви са вече разработените модели електромобили на СИН КАРС? На какво ниво на готовност са и къде могат да се видят?

От представянето на концептуалния модел на L CITY през Септември 2018г. в София до момента работихме по развитието, проектирането и тестването на прототипите в релевантна среда. В момента произвеждаме първите електромобили от финалния вариант за серийно производство. Със стартирането на процеса на хомологация с TUV SUD и плановите да приключим с първите модели до края на 2021г., заявихме готовността да стартираме производството през 2022г. Започнахме от най-търсената реализация на нашата платформа, а именно електромобил за бизнеса с доставки в централните градски зони (Last Mile Delivery). L CITY Utility ще се произвежда в 3 различни модела - Pickup, Carrier и Koffer. Всеки модел има обособено предназначение и се предлага в 4 различни модификации в зависимост от обема и теглото на полезния товар. Тази уникално разработена концепция ни дава предимството за производството на 12 различни модела електромобили, изградени върху една и съща платформа. Предсерийните тестови модели са готови за хомологация и могат да бъдат видяни в нашия завод в гр. Русе.

5. Къде ще се произвеждат електромобилите? Къде се намира производствената база? Какво от нея е готово и какво още е необходимо? Какви средства ще са необходими за пълното ѝ изграждане? Какъв капацитет ще има тя и ще е възможно ли разширяването му?

Основните части и компоненти за платформите L CITY ще се произвеждат в съществуващата ни база в гр. Русе с площ от 6000 кв.м. Планираме поетапно увеличаване на капацитета с нарастването на поръчките чрез въвеждане на роботизирани клетки за

заваряване на шасита и компоненти по окачването. След запълване на капацитета на съществуващия сграден фонд, разполагаме и с парцел в регулация с площ 12 000 кв.м., благодарение на което ще можем да планираме следващия етап на развитие. Там ще бъде построен изцяло нов завод, инвестицията за който ще е в размер на 5 млн.лв. Модулната структура на производство позволява то да се разраства постепенно и инвестициите съответно да се правят на етапи.

Планираният капацитет със съществуващия към момента сграден фонд е до 20 платформи на ден с едносменен режим на работа. Това означава 5 000 електромобила на година. Финалното асемблиране на произведените в Русе платформи и части за купето, както и сглобяването на батерията към шасито, ще се извършва в близост до Мюнхен, Германия.

6. България няма традиции в производството на автомобили, още повече - електрически. Най-големият проблем е набирането на квалифицирани кадри. От къде ще намерите нужните хора?

През 60-те години на миналия век България и „Балканкар” са били водещи в световен мащаб в производството на електрокари. Освен високотехнологичната американска компания „Къртис” (която е била основен партньор на „Балканкар”) за производство на контролери за електрокари и автомобили, запазила си и до днес производството в София, в България в момента повече от 170 фирми от автомобилната индустрия в Европа имат клонове или представителства. Някои от тях са с хиляди служители високо квалифициран персонал. В този сегмент само в Русе има над 10 компании. От друга страна методът на матричното, роботизирано производство прави максимално ефективно използването на работната сила. Самото сглобяване на готовите детайли и части ще се извършва ръчно и ще изисква основни технически познания и асемблиращи умения. Считаме, че млади хора, дори и без опит, но с изявен интерес в сферата, биха могли да получат необходимото обучение и възможност за успешна изява при нас. Да не забравяме партньорството ни с Русенския университет. Студентите, които се обучават в техническите специалности, определено имат основата и необходимия потенциал, за да се реализират при нас.

7. Какво представлява ММ и какво предимство дава това на СИН КАРС спрямо големите производители? Ако е изключително ефективно, защо големите в бранша не го ползват?

ММ идва от „Matrix Manufacturing”, в превод - „матрично производство”. Не е измислено от нас. Всички нови компании в бранша са се ориентирали към този модел на производство. Това е изключително удобна система, съставена от матрични клетки с един или няколко робота. Различното от серийните поточни линии е, че с една клетка (чрез подмяна на софтуера и частично - на хардуера) могат да се произвеждат два автомобила наведнъж. А с нарастване на поръчките за производство поетапно ще се увеличава и броят на клетките в матрицата. Този подход намалява почти до нула нивата на първоначална инвестиция в машини и съоръжения. Системата позволява клетките да се доизградят при необходимост, да се свързват в различни конфигурации и да се променят заданията за производство само с натискането на няколко бутона. Методът на производство на шаситата ползва само готови стоманени и алуминиеви профили, което предотвратява първоначалната инвестиция в огромни линии за производство с тежки машини за

обработка и пресоване на листовата стомана. Методите за производство и проектиране на конвенционалните автомобили не позволяват ММ-моделът да се прилага изцяло при тях, а и заводите и поточните линии за производството им са вече изградени и новото производство трябва да се напасва спрямо тях.

8. В Китай има много производители, които предлагат подобни модели на много ниски цени и с възможности за обем? Как СИН КАРС ще се справи с тази конкуренция?

Китайските производители нямат достъп до Европа и нямат интерес за 20-30 хил. автомобили на година да навлизат на пазар като нашия. Друг минус за тях е качеството им, което е сравнително ниско, в следствие ниската цена. Всички знаем и за проблемите в карго транспорта от Изток. Други компании като Арайвъл и Ривиан изцяло изградиха концепциите си за американския пазар, без да се съобразяват с конкуренцията от изток.

9. Каква част/кои от основните детайли за един електромобил ще се произвеждат от СИН КАРС и каква част/кои ще се доставят от трети лица? Какви са договорите с тези трети лица?

СИН КАРС ще произвежда около 50% от детайлите на L CITY – шаси, носачи, окачване, батерия, купе, части интериор и екстериор – платформата като цяло. Останалото се купува от утвърдени и доказани ОЕ доставчици (доставчици за първо вграждане в автомобилната индустрия). С над 90% от тях имаме трайни договорни отношения и изгладен процес на работа. След година на пандемия и криза за автомобилната конвенционална индустрия, производителите на части и компоненти са в търсене на нови клиенти и имат интерес да работят с нас. Вече са направени ключови поръчки за по големите серии детайли, като стъкла, редуктори, електромотори, кормилно управление и др.

10. Какви ще са батериите? Кой ще ги доставя и какви са основните им характеристики?

Батерията е изцяло наша разработка. Ще се сглобява на наша асемблираща линия, която планираме да прерасне в отделен завод в Русе. Купуваме само литиево-йонните клетки с доказани качества от доказан доставчик и ги конфигурираме спрямо нуждите ни - съответно в различни пакети. Така постигнахме пълна независимост от външни доставчици на основната единица в електромобила ни. Технологиите ни на производство ни позволява да конфигурираме батерии както за по-големи превозни средства, така и за стационарни енергийни хранилища. Системата за обратно изкупуване и рециклиране ще ни гарантира опазване на околната среда. Прекараните три години в тестване и експериментиране с различни типове батерии и клетки ни гарантира правилния избор относно кое е най-доброто за нашите електромобили. Базовата ни батерия е с капацитет 60 kWh, номинален ток 432 A, номинално напрежение 144 V.

11. Къде ще се продават електромобилите?

Ще продаваме основно в Германия и западна Европа. Амбициите ни са да разширим точките за асемблиране - съответно в Англия, Белгия, Холандия, САЩ и др. Разбира се

България е много важна за нас като пазар и ще направим всичко възможно да осигурим оптимални условия за нашите клиенти на местно ниво.

12. Колко е голям потенциалния пазар за тях?

Новите правила за вредни емисии от въглероден диоксид в глобален план притискат производителите на автомобили да се насочват все повече към електрически коли, за да избегнат огромни глоби за нарушаване на „зелените“ правила.

ЕС поставя изключително тежки правила на автомобилните компании, като им постави за цел да намалят въглеродните си емисии с 40% между 2007 и 2021 г. През декември 2018г. ЕС прие и решение за допълнително намаляване на емисиите от CO₂ с 37,5% до 2030г. в сравнение с нивата от 2021г. Общият таван на емисиите за всички нови автомобили до 2021г. бе определен на 95 грама CO₂ на километър пробег. Новите регулации предвиждат глоби от 95 евро за всеки грам CO₂ над този таван.

Според изчисления на Evercore ISI, въз основа на равнищата на вредни емисии през 2018г. производителите на автомобили са изправени пред глоби на обща стойност от близо 33 млрд. евро.

Освен чрез регулациите на замърсяването, страните в ЕС, както и САЩ и Китай, предлагат и сериозни субсидии за закупуване на електромобили, като се очаква техния размер да продължи да расте. Най-голямата държава в ЕС – Германия, скоро ще задмине Норвегия като основен пазар на електромобили в Европа. В момента Берлин дава стимули под формата на екологичен бонус от 4000 евро за електрически превозни средства. Новоприет пакет, насочен към климатичните промени, предвижда бонусите за закупуване на електрически автомобили с цена до 40 хил. евро да достигнат до 6000 евро, което да изравни разходите за покупка на електромобил с тези за автомобил с двигател с вътрешно горене (ДВГ).

Въвеждането на ограничения за движение в централните градски части за коли с ДВГ в някои от най-големите градове в Европа, също разширява потенциала на пазара.

Всички тези фактори предопределят един резултат - пазарът пред нас тепърва ще расте.

13. Кои са целевите клиенти за електромобилите на СИН КАРС? Защо те биха избрали вас?

Фокусирани сме към бизнеса, който има нужда от добро решение за своите доставки. Мултифункционалността на платформата и сглобяването по индивидуална поръчка ще ни позволи да предоставим индивидуално решение за всеки наш клиент. Нашата целева група клиенти са целия спектър от търговци (магазини, производители на стоки, аптеки, ресторанти, куриерски фирми, пощенски служби, доставчици на туристически услуги и др.). Нашият продукт е с добра цена и нужното качество, съобразен е с нуждите на бизнеса и ще предложи сериозно улеснение за много компании. Като решение за бизнеси, ползващи лекотоварни автомобили за дейността си, които ежедневно правят над 100 км пробег, L CITY ще бъде особено атрактивно и правилно решение, което в 10-годишен срок ще възвърне направената инвестиция за закупуването на електромобила.

14. Имате ли вече потенциални клиенти, проявили интерес към електромобилите?

Имаме подписани споразумения за намерение за покупка на електромобили с няколко от най-големите фирми в България, като Софарма, Транспрес, Еконт, ИРИМ, Елит Кар, супермаркети ЦБА и др. След представянето на L CITY в Германия ще обявим и бъдещите ни клиенти от Европа.

15. За СИН КАРС и неговия дебют на борсата се говори от около година и половина, но едва сега се стига до реални действия. Кое доведе до забавянето?

Забавянето се дължи на глобалната пандемия от COVID-19. Трябваше да изчакаме, за да можем да преценим ситуацията, да видим как пандемията ще се отрази на целия пазар. Изчакахме, за да имаме максимална яснота по отношение на пазарите и бизнеса. Това време използвахме за тестване и доразвиване на моделите L CITY. Сега, когато имаме реален пазарен продукт, а не прототип с неясно бъдеще, се чувстваме още по-уверени и готови за конкретни действия по реализацията му.

16. Росен Даскалов имаше кратка политическа кариера в ГЕРБ за местните избори. Очаквате ли това да окаже влияние върху проекта?

„Що се отнася до мен - не. И изобщо не бих го нарекъл кариера. Причината да участвам в изборите не беше политическа амбиция. Бях поканен и това беше мой личен избор, породен от желанието ми да помогна на родния ми град Русе, който много обичам, както и от вярата ми, че всеки човек, който има възможност да помага за каквато и да било кауза, трябва да го прави. Опитвам се да помагам от години с каквото мога. Виждах възможност да бъда полезен и се включих. Хората, които ме познават, много добре знаят защо го направих. Веднага след приключване на изборите, напуснах поста и се концентрирах отново в бизнеса.” – коментар на собственика и създател на компанията Росен Даскалов.