

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Гусев С.А.

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», Москва, Россия (109542, г. Москва, Рязанский проспект, 99), serg19932@yandex.ru

Автомобильный бизнес является одной из важных составляющих экономики России. Вместе с тем одна из основных его сфер, включающая в себя оказание услуг клиентам через сервисное обслуживание автотранспортных средств, продажу автомобилей и реализацию автокомпонентов, до сих не получила всестороннего освещения в отечественной науке. Отсутствуют научные исследования в области развития и современного состояния автомобильного бизнеса. В статье проведен анализ современного состояния автомобильного бизнеса, выделены основные этапы его развития. Общее количество этапов определено на уровне пяти: 1991-1998 гг., 1998-2003 гг., 2003-2008 гг., 2008-2010 гг., 2010 г. – настоящее время. В каждом из этапов определены основные события в экономической и политической жизни России, проанализированы отдельные законодательные акты, оказавшие существенное влияние на развитие автомобильного бизнеса.

Ключевые слова: автомобильный бизнес, продажа автомобилей, автокредитование.

BASIC PHASE OF AUTOMOBILE'S BUSINESS DEVELOPMENT

Gusev S.A.

State University of Management, Moscow
Moscow, Russia (109542, Moscow, Ryazanskiy avenue, 99) serg19932@yandex.ru

The automotive business is one of the most important components of Russia's economy. However, one of its main areas, including the provision of services to customers via the service servicing of motor vehicles sale of motor vehicles and sale of automotive components, has not yet received a full consecration of Russian science. There are no scientific studies in the field of development and modern state of the automotive business. In article analyze modern status of automobile's business, definition basic phase of development. General phases number is five: 1991-1998 years, 1998-2003 years, 2003-2008 years, 2008-2010 years, 2010 – present time. In every of phase definition basic situation in political and economy life of Russian; analyze some rules, when show essential influence on automobile's business development.

Key words: automobile's business, vehicle's sale, vehicle's credit.

Автомобильный бизнес является одной из важных составляющих экономики России. Вместе с тем одна из основных его сфер, включающая в себя оказание услуг клиентам через сервисное обслуживание автотранспортных средств, продажу автомобилей и реализацию автокомпонентов, до сих не получила всестороннего освещения в отечественной науке. Отсутствуют научные исследования в области развития и современного состояния автомобильного бизнеса.

Проанализировав данные о продажах новых автомобилей [8], а также различные события в экономике, можно выделить пять этапов развития автомобильного бизнеса в современной России.

Первый этап (назовем его условно «Зачаточное состояние») начинается в конце 1991 года, когда после распада Союза Советских Социалистических Республик (СССР) и обретения Российской Федерацией суверенитета начался новый этап развития нашей страны. Правительство РФ выбрало курс на преобразование политических, экономических и

социальных институтов общества. Стали появляться негосударственные коммерческие структуры, индивидуальные предприниматели. Часть предпринимателей объединились между собой и организовали группы, которые стали заниматься покупкой за рубежом и доставкой на территорию РФ бывших в употреблении автомобилей иностранного производства. Во многом этому способствовало Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 22 декабря 1992 года «О вступлении в силу на территории Российской Федерации Закона СССР "О порядке выезда из СССР и въезда в СССР граждан СССР"» [1; 2], упрощавшее процедуру получения заграничного паспорта и пересечения границы. Рыночная ситуация, сложившаяся в тот период времени, также благоприятно воздействовала на развитие автомобильного бизнеса: спрос на автомобили значительно превышал предложение.

Продажа автомобилей российского производства осуществлялась через множество фирм-посредников, носящих теневой характер. Большинство подобных фирм контролировались криминальными структурами.

Данный этап характеризуется отсутствием дилерских предприятий и представительств автомобильных заводов на российском рынке. Большие политические, экономические и системные риски, высокий уровень инфляции отталкивали иностранных производителей автомобилей от вложения средств в развитие отечественного автомобильного рынка.

Окончанием этого этапа можно считать осень 1998 года, когда правительство РФ отказалось выполнять свои текущие финансовые обязательства. В результате объявленного дефолта курс доллара США за несколько дней увеличился с шести рублей за один доллар до двадцати четырех.

Привозить товары из-за рубежа стало невыгодно, поскольку в пересчете на рубли они стали в несколько раз дороже, чем прежде; товары иностранного производства стали недоступны большинству жителей РФ. Спрос на них резко упал, большинство индивидуальных предпринимателей, занимавшихся доставкой товаров из-за рубежа, разорились или вынуждены были диверсифицировать свой бизнес.

Второй этап (условное название «Развитие») занимает период с 1998 по 2002 г. По прошествии нескольких лет и с приходом к власти нового президента РФ и формировании нового правительства РФ руководством страны был взят курс на выведение бизнеса из «тени», придание ему легальности и обеспечение правовых гарантий.

Российский автомобильный рынок постепенно восстанавливается от последствий кризиса; начался медленный рост продаж новых автомобилей, появились первые автомобильные салоны (в современном представлении), открылись представительства

иностранных компаний. Предпринимателям становится выгодным образовывать юридические лица и вести легальную деятельность; дальнейшее развитие и функционирование автомобильных салонов стало невозможно без привлечения инвестиций, в большинстве своем за счет заемных средств.

Банковские структуры и кредитные организации стали финансировать предпринимательскую деятельность в сфере автобизнеса, однако выдвигали при этом условия транспарентности и легальности ведения бизнеса.

Представительства иностранных автомобильных заводов в то время занимались в основном рекламной и информационной деятельностью. Немногочисленные дилеры самостоятельно занимались покупкой, таможенным оформлением, доставкой и продажей автомобилей. В итоге получалась ситуация, когда разные дилеры имели разный уровень прибыли на одном и том же автомобиле, поскольку у них были разные расходы.

Третий этап (2003 – середина 2008 г., условное название «Бум») характеризуется бурным ростом автомобильного рынка (от 15 до 35% в год); исключение составляет только 2004 г., когда рынок незначительно снизился), удвоением за период объемов продаж новых автомобилей. Рост рынка требует увеличения количества автосалонов, привлечения к работе в них большого количества персонала.

Важным событием в этот период становится подписание правительством РФ с рядом ведущих иностранных автомобильных компаний договоров о строительстве на территории России заводов по производству автомобилей. Часть заводов согласно российскому законодательству становятся резидентами промышленно-производственных особых экономических зон. Благодаря этому произведенные в них автомобили вместе с Паспортом транспортного средства (ПТС) получали на выходе Государственную таможенную декларацию (ГТД) и в таком виде передавались конечному пользователю.

Договорами предусматривались несколько последовательных, переходящих друг в друга, условий сборки автомобилей.

А. Сборка SKD (от англ. *Semi Knocked Down* – полуразобранный) – технология импорта автомобилей, ориентированная на обход высоких пошлин или акцизных сборов на импортные автомобили. Технология состоит в том, что полностью готовые автомобили разбираются на небольшое число узлов и в таком виде ввозятся на территорию государства, где производится сборка.

Б. Сборка CKD – (от англ. *Complete Knock Down* – полноразборный) – технология импорта автомобилей, при которой машинокомплект, состоящий из отдельных деталей, ввозят в страну, где в последующем происходит его сборка на местном производстве и сбыт на национальном рынке. Выгода автопроизводителя состоит в уплате более низких

таможенных пошлин (ставки за комплектующие обычно ниже, чем на готовый автомобиль). Отличие от SKD состоит в том, что при СКД на производстве в стране дальнейшего сбыта применяется больший ряд операций, включающий: сварку, окраску, внутреннюю отделку салона, внутривозовские испытания.

В. Режим промышленной сборки (утвержден Постановлением Правительства РФ № 166 от 15 апреля 2005 г. и совместным приказом Министерства экономического развития и торговли, Министерства финансов и Министерства промышленности и энергетики [3; 7]). Данный режим дополняет сборку СКД и вводит в него некоторые ограничения: объем выпуска автомобилей в год; локализацию затрат на автомобильные компоненты.

Под «промышленной сборкой» моторных транспортных средств в законодательных актах понимается система серийного производства на основе технологических процессов (отдельные операции могут производиться в кооперации с другими российскими предприятиями), обеспечивающая проектные производственные мощности предприятия не менее 25 тысяч единиц в год при двухсменном режиме работы.

Под локализацией понимается процент производства (в стоимостном выражении) автомобильных компонентов и комплектующих от общей стоимости автомобиля (без учета стоимости кузова) на территории РФ.

Заклучив соглашения с правительством РФ о переходе на режим промышленной сборки автомобилей, иностранные автопроизводители получили возможность ввозить автокомпоненты на территорию России с минимальной уплатой таможенных пошлин или вовсе без них (ставки на различные автокомпоненты колеблются в диапазоне от 0 до 5%).

Одной из характерных черт третьего этапа развития автомобильного бизнеса можно назвать следующий факт: рост объема продаж новых автомобилей в 2003-2005 гг. осуществляется в основном за счет двух наиболее крупных городов – Москвы и Санкт-Петербурга. В дальнейшем (2006-2008 гг.) доля этих городов постепенно снижается, а доля остальных регионов растет. В абсолютном выражении количество проданных автомобилей в этих городах остается практически на одном уровне, а прирост в объеме продаж идет за счет российских регионов (табл. 1).

Таблица 1 – Доля продаж новых автомобилей по регионам в общем объеме продаж, %

Регион	Год			
	2004	2005	2006	2007
Москва	52	49	46	40
Санкт-Петербург	12	12	12	11
Прочие регионы	36	39	42	49

Всего	100	100	100	100
--------------	------------	------------	------------	------------

Хотелось бы отметить еще одну характерную особенность данного этапа – рост рынка услуг автокредитования. Большинство компаний, производящих автомобили, предлагали клиентам собственные кредитные программы или пользовались услугами сторонних банковских организаций.

Все это привело к тому, что к середине 2008 года большинство новых автомобилей на территории РФ (порядка 65%) приобреталось клиентами с использованием различных кредитных схем. При этом кредитные организации привлекали для финансирования своих программ денежные средства зарубежных инвесторов или брали кредиты в иностранных банках. Это обуславливалось тем, что в Западной Европе или в США денежные средства можно было получить под 4-5% годовых (в местных валютах), в то время как взять кредит у Центрального Банка РФ стоило 12-13% годовых (в рублях). При средней ставке кредита для потенциального владельца автомобиля 14% годовых выгода кредитных организаций была очевидна.

Четвертый этап (середина 2008–2009 гг.) можно смело назвать «Финансовый кризис». Разберем его причины и последствия для автомобильного бизнеса.

Летом 2008 года вкладчики двух крупных банков в США прочитали в средствах массовой информации очередной обязательный отчет о состоянии дел в данных кредитных организациях. К своему удивлению, они обнаружили, что доля просроченных кредитов (кредиты, по которым заемщики не платят три и более месяца) превысила 20% от общего объема выданных кредитов.

Такой уровень просроченных кредитов свидетельствовал о том, что у банков скоро начнутся проблемы с выплатой вкладов и причитающихся процентов по ним клиентам банка. Вкладчики поддались паническому настроению и стали в спешном порядке забирать свои деньги из указанных банков.

Банки, в свою очередь, стали требовать назад средства, предоставленные в виде кредитов коммерческим организациям, частным лицам и иностранным банкам (в том числе и российским). На финансовом рынке началась цепная реакция: участники рынка предпочитали выводить денежные активы из бизнеса, сохранять их у себя и не вкладывать в течение определенного времени в новые предприятия.

Осенью 2008 года волна финансового кризиса докатилась и до России, затронув все сферы жизни общества. Отток капитала в то время составлял, по разным оценкам, 50-60 млрд долларов США в месяц. В результате банковские организации стали испытывать ситуацию с дефицитом свободных денежных средств. Кредитование физических лиц

практически прекращается. Организации, которые имели свободные финансовые ресурсы, подняли ставки на их выдачу до 28-30% годовых.

Финансовый кризис затронул и автомобильный бизнес. У клиентов дилерских центров осталась фактически единственная возможность приобретения автомобиля – внесение полной суммы за него наличными денежными средствами. Подавляющее большинство клиентов оказалось к этому не готовыми. Ситуацию усугубляло сокращение уровня личного дохода, угроза (потенциальная или реальная) потери работы и неуверенность в завтрашнем дне.

Указанные выше факторы привели к тому, что на рынке продаж новых автомобилей сложилась в 2009 году следующая ситуация: легковые автомобили – спад продаж на 50% (по отношению к 2008 году); автобусы – спад продаж на 30%; грузовые автомобили – спад продаж на 67%. Для большинства потенциальных клиентов снизилась вероятность покупки ими нового автомобиля. Они стали принимать решение продлить срок эксплуатации текущего автомобиля и передвинуть на неопределенное время момент его замены новым.

Большое количество дилерских центров по продажам и сервисному обслуживанию автомобилей не смогло справиться с возникшей ситуацией. Особенно пострадали те компании, которые на начало кризиса находились в стадии развития и пользовались заемными денежными средствами. Финансовые ресурсы привлекались с учетом роста рынка продаж новых автомобилей. Объем рынка стал снижаться, рентабельность ведения бизнеса и средний заработок с одного автомобиля упали – возврат взятых заемных средств стал затруднителен.

В результате возникла ситуация, когда существенное количество автомобильных салонов оказалось в руках банковских структур и кредитных организаций. Разорившихся компаний стали покупать более крупные, финансово устойчивые организации. На автомобильном рынке произошел передел сфер влияния.

Пятый этап (2010 г. – настоящее время; условное название «Умеренный рост») характеризуется постепенным восстановлением автомобильного рынка.

31 декабря 2009 г. было принято Постановление Правительства РФ «О проведении эксперимента по стимулированию приобретения новых автотранспортных средств взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию, а также по созданию в РФ системы сбора и утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств» (начало действовать 8 марта 2010 года) [5].

Согласно указанному выше документу любой гражданин РФ может стать участником программы, сдав в специально организованные пункты утилизации вышедшее из эксплуатации автотранспортное средство. Требования к утилизируемому транспортному

средству предъявлялись следующие: возраст более десяти лет; имеет разрешенную полную массу не более 3,5 тонн; является полнокомплектным; находится в собственности последнего владельца более одного года, имеются документы, подтверждающие право собственности.

Собственник автомобиля мог самостоятельно снять автомобиль с регистрационного учета, отвезти его в пункт утилизации, получить на руки специальное свидетельство и приехать в торговую организацию. Предъявив свидетельство и выбрав новый автомобиль, клиент получал скидку от розничной цены в размере 50 тыс. рублей.

Очевидно, что эксперимент по замене вышедших из эксплуатации транспортных средств на новые ставил своей целью поддержку продаж автомобилей отечественных марок, прежде всего LADA. Действительно, собственники, эксплуатирующие транспортные средства старше десяти лет (т.е. достаточно проблемные с технической точки зрения автомобили, к тому же низкой рыночной стоимости) и самостоятельно не решавшиеся сменить их на новые, стали приобретать в основном автомобили ВАЗа. По-видимому, побудительной причиной стала сумма скидки при покупке нового автомобиля, поскольку для собственников старых автомобилей она была существенна. При цене новых автомобилей ВАЗа от 170 до 300 тыс. рублей скидка составляла от 15 до 35%.

Следует отметить, что старые автомобили должны были иметь рыночную стоимость ниже скидки от государства; в ином случае собственникам выгоднее было бы продать их, а не сдавать на пункты утилизации.

Еще одной мерой по защите на российском рынке отечественных производителей автомобилей стало повышение ставок таможенных пошлин на ввозимые на территорию РФ моторные транспортные средства иностранных марок [4; 6]. В среднем таможенные пошлины возросли от 35 до 50% и составили в итоге значительную сумму от стоимости автомобиля. На автомобили старше трех лет пошлины стали фактическим барьером к импорту этих автомобилей в Россию. Срок действия пошлин неоднократно продлевался; высокий уровень пошлин был в итоге закреплен в документах Таможенного союза (единое таможенное пространство России, Казахстана и Белоруссии).

В результате введения пошлин резко (почти в 30 раз) сократился импорт подержанных автомобилей. Многие пограничные регионы, специализирующиеся на поставке и таможенном оформлении такого рода машин (Приморский край, Брянская и Калининградская область), стали испытывать избыток рабочей силы и рост социального напряжения.

Принимаемые правительством РФ меры по поддержке автомобильного рынка принесли свои результаты: в 2010 году рост продаж новых легковых автомобилей составил

30,3%. При этом рыночная доля марки LADA увеличилась на 3,2% (с 23,8 до 27,1%). Доля иностранных марок за тот же период снизилась на 5,5% и составила 63,5%.

Список литературы

1. Закон СССР «О порядке выезда из Союза Советских Социалистических Республик и въезда в Союз Советских Социалистических Республик граждан СССР» // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. – 1991. – № 24. – Ст. 687.
2. Постановление Верховного Совета РФ от 22.12.1992 г. «О вступлении в силу на территории РФ Закона СССР "О порядке выезда из СССР и въезда в СССР граждан СССР"» // Ведомости Верховного Совета РФ. – 1993. – № 1. – Ст. 19.
3. Постановление Правительства РФ № 166 от 29 марта 2005 г. «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки» // Российская газета. – 2005. – 5 апреля.
4. Постановление Правительства РФ № 903 от 5 декабря 2008 г. «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ в отношении некоторых моторных транспортных средств» // Российская газета. – 2008. – 15 декабря.
5. Постановление Правительства РФ № 1194 от 31.12.2009 г. «О проведении эксперимента по стимулированию приобретения новых автотранспортных средств взамен вышедших из эксплуатации и сдаваемых на утилизацию, а также по созданию в РФ системы сбора и утилизации вышедших из эксплуатации автотранспортных средств» // Российская газета. – 2010. – 15 января.
6. Постановление Правительства РФ № 807 от 09.10.2009 г. «О продлении срока действия ставок ввозных таможенных пошлин в отношении некоторых моторных транспортных средств» // Российская газета. – 2009. – 12 октября.
7. Постановление Правительства РФ № 830 от 30.11.2001 г. «О Таможенном тарифе РФ и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 50. – Ст. 4735.
8. Гусев С.А. Менеджмент в автомобильном бизнесе и техническом сервисе : в 2 ч. : уч. пособ. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2010. – Ч. 1. – 112 с.

Рецензенты:

Бондарчук Н.В., д.э.н., профессор Московского государственного университета приборостроения и информатики, г. Москва.

Качалова Е.Ш., д.э.н., профессор Российского государственного торгово-экономического университета, г. Москва.

Савин К.Н., д.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный технический университет», г. Тамбов.