

Перспективы развития автомобильной отрасли в России



Стенли Рут

Партнер,

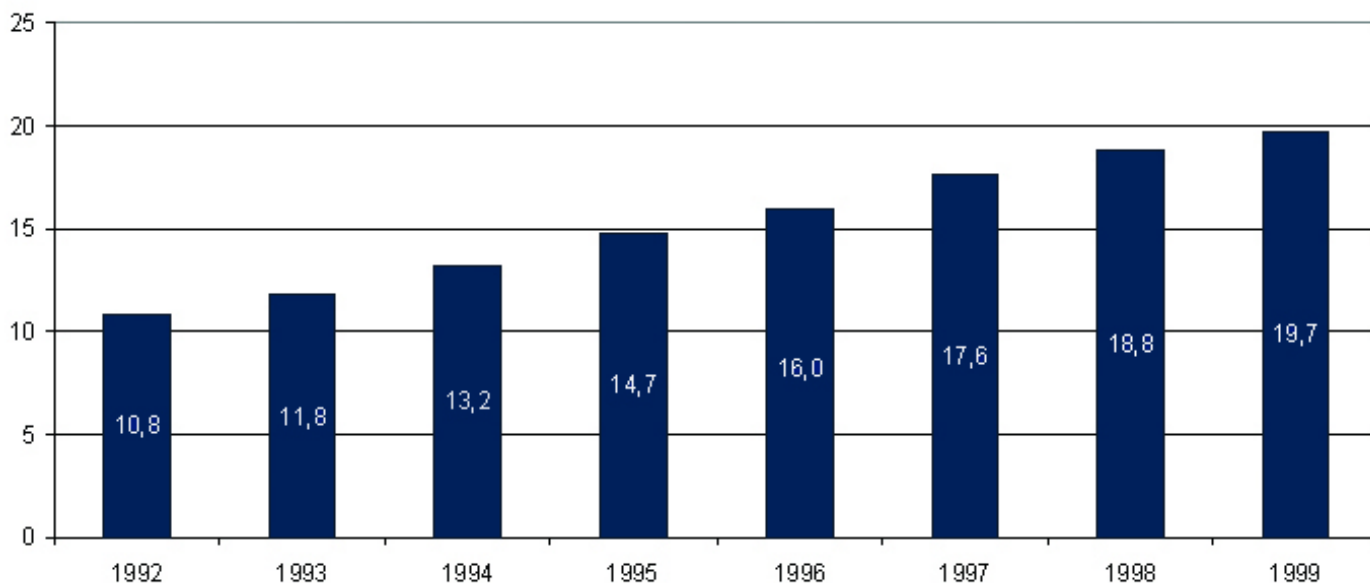
Руководитель практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли PricewaterhouseCoopers в России

Введение: Особенности трансформации отрасли за последние 10 лет

В мае 2008 г. премьер-министр Владимир Путин посетил особую экономическую зону в г. Елабуга в Татарстане, созданную недавно с целью привлечения инвестиций, в том числе в автомобильную отрасль. Он посетил новый завод компании SOLLERS, мощности которого рассчитаны на производство 50 000 автомобилей Fiat Doblo в год. В своей речи премьер-министр отметил, что российский автомобильный рынок в ближайшем будущем может стать крупнейшим в Европе, и подчеркнул важность данной отрасли для будущего российской экономики в целом, подтвердив намерение правительства РФ поддерживать ее развитие.

В качестве примера данной тенденции Владимир Путин упомянул небольшое дополнение к закону о налоге на добавленную стоимость (НДС): брать его не с полной стоимости продажи, а с маржи дилера при перепродаже им поддержанного автомобиля. Эти слова, вероятно, можно признать наиболее важным заявлением в пользу российской автомобильной отрасли с момента принятия в 2005 г. Постановления № 166, нацеленного на привлечение иностранных производителей в Россию для строительства предприятий в стране. В России не существует прозрачного рынка поддержанных машин, преимущественно по причине чрезмерно высокого НДС. В стране нет информационного ресурса по ценам на поддержанные автомобили, подобного Kelly Blue Book, и нет инструмента для точного вычисления остаточной стоимости. Изменение законодательства, на которое указал премьер-министр, означало бы революцию в секторе розничных продаж и в значительной степени способствовало бы поддержанию стабильности и устойчивого развития российского автомобильного сектора.

Развитие автомобильного парка в России, млн единиц



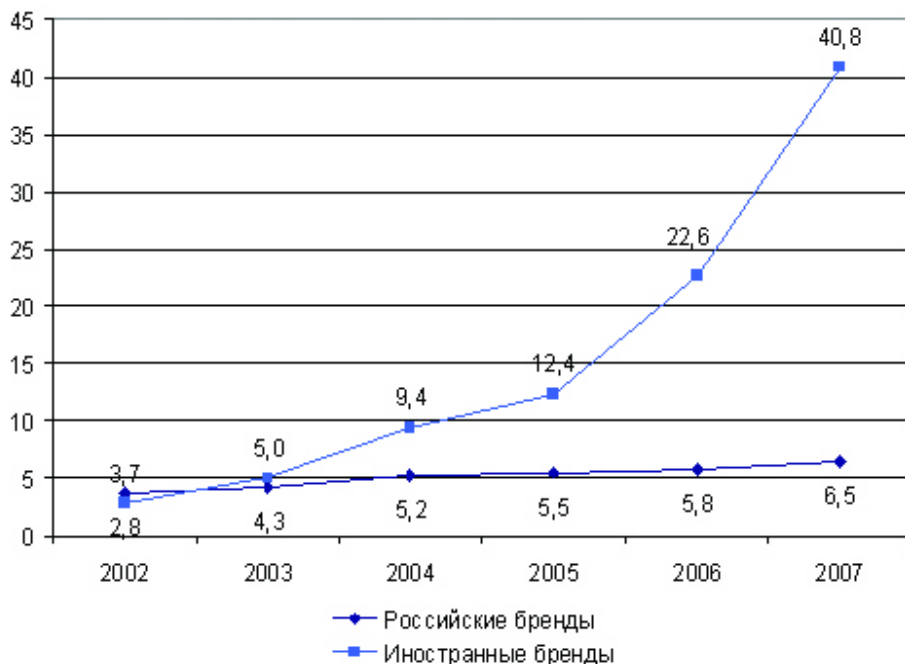
Источник: Данные ГИБДД

Представленный на диаграмме рост автомобильного парка в России на первый взгляд кажется мало впечатляющим – автомобильный парк скромного размера, который растет медленно и стабильно от 10 до 22 миллионов единиц. Тем не менее при ближайшем рассмотрении выясняется, что эти данные указывают на три необычных факта. Во-первых, ежегодный прирост автомобильного парка практически равнялся годовому объему продаж. В течение этого периода темпы утилизации оставались низкими, то есть россияне были готовы приобрести автомобиль вне зависимости от года его выпуска. Во-вторых, на протяжении этих десяти лет наблюдался равномерный рост объемов продаж, несмотря на абсолютную нестабильность ВВП страны и его общее снижение в течение большей части этого времени. Следовательно, россияне были готовы осуществить покупку автомобиля даже в условиях неблагоприятной экономической ситуации. В-третьих, за это время сформировался крупный рынок импорта поддержанных машин (по большей части полулегальный) – тот объем автомобилей, который выпускался отечественным автопромом, был недостаточным для удовлетворения потребностей страны даже в непростые времена экономического кризиса. А период стабильного экономического роста с 2002 года по настоящий момент стал основой для "размораживания" данного подавленного спроса.

Объем продаж: сохранится ли стремительный рост?

В течение периода с 2002 года до настоящего момента (см. представленный ниже график) наблюдается трансформация автомобильного рынка, которая произошла после того, как вышеуказанный подавленный спрос был реализован, а у обычных граждан появились деньги и возможности покупать автомобили по своему выбору.

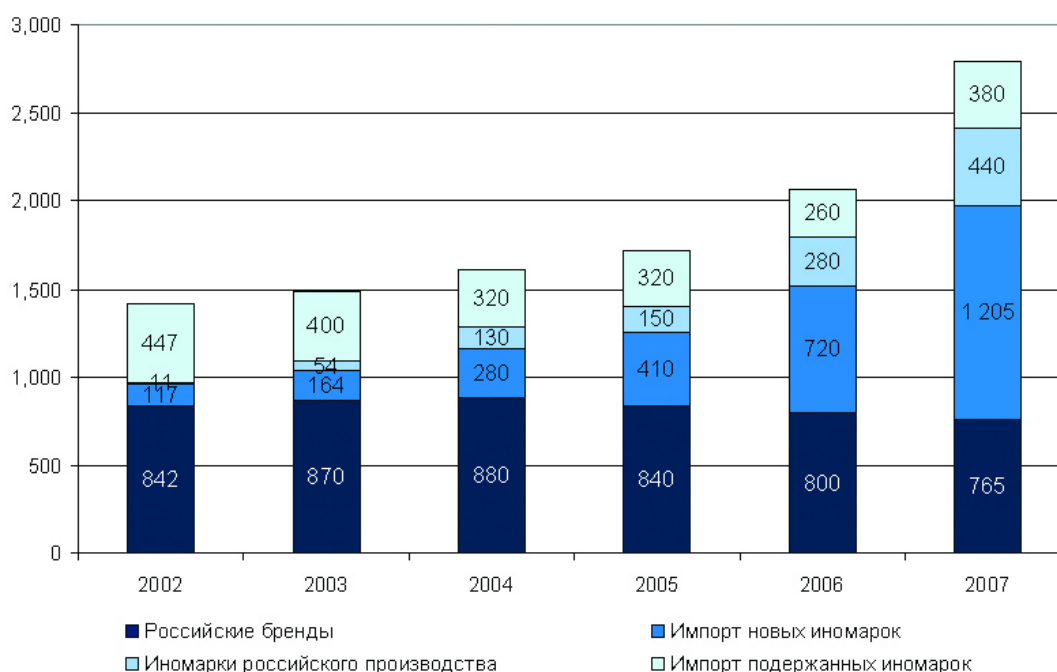
Продажи новых автомобилей, млрд долларов США



Источник: оценки PwC

На приведенной ниже диаграмме видно, как российский автомобильный рынок начал быстро превращаться в один из крупнейших, по общему объему, рынков Европы.

Объем продаж, тыс. единиц



Источник: оценки PwC

Конкуренция в сфере сбыта: все большее ужесточение

Одним из наиболее примечательных признаков автомобильного рынка в России является многообразие представленных брендов и наличие жесткой конкуренции. Разнообразие автомобилей, которые можно увидеть на улицах Москвы, гораздо больше, чем во многих крупных городах мира. В приведенной ниже таблице показано, как десятки автопроизводителей состязаются друг с другом, пытаясь завоевать лидирующее положение на автомобильном рынке России.

Ежегодный рост продаж крупнейших брендов (2007/2006 гг.)

Бренды	2006	2007	%
Chevrolet (включая GM-АвтоВАЗ)	190 553	111 458	71%
Ford	175 793	115 985	52%
Hyundai	147 843	100 685	47%
Toyota	145 478	95 689	52%
Nissan	116 498	75 514	54%
Renault	101 166	72 484	40%
Mitsubishi	100 609	68 845	46%
Daewoo	91 302	66 717	37%
Kia	78 616	59 993	31%
Opel	66 329	19 983	232%
Mazda	50 592	32 290	57%
Honda	38 631	15 723	146%
Chery	37 120	10 768	245%
Volkswagen	32 002	19 186	67%
Suzuki	28 597	16 121	77%
Skoda	27 535	14 835	86%
Peugeot	24 951	15 287	63%
Volvo	21 077	10 843	94%
Subaru	15 553	7 604	105%
Mercedes-Benz	15 330	9 316	65%
Audi	15 313	10 050	52%
Fiat	15 310	1 382	1008%
BMW	14 008	9 031	55%

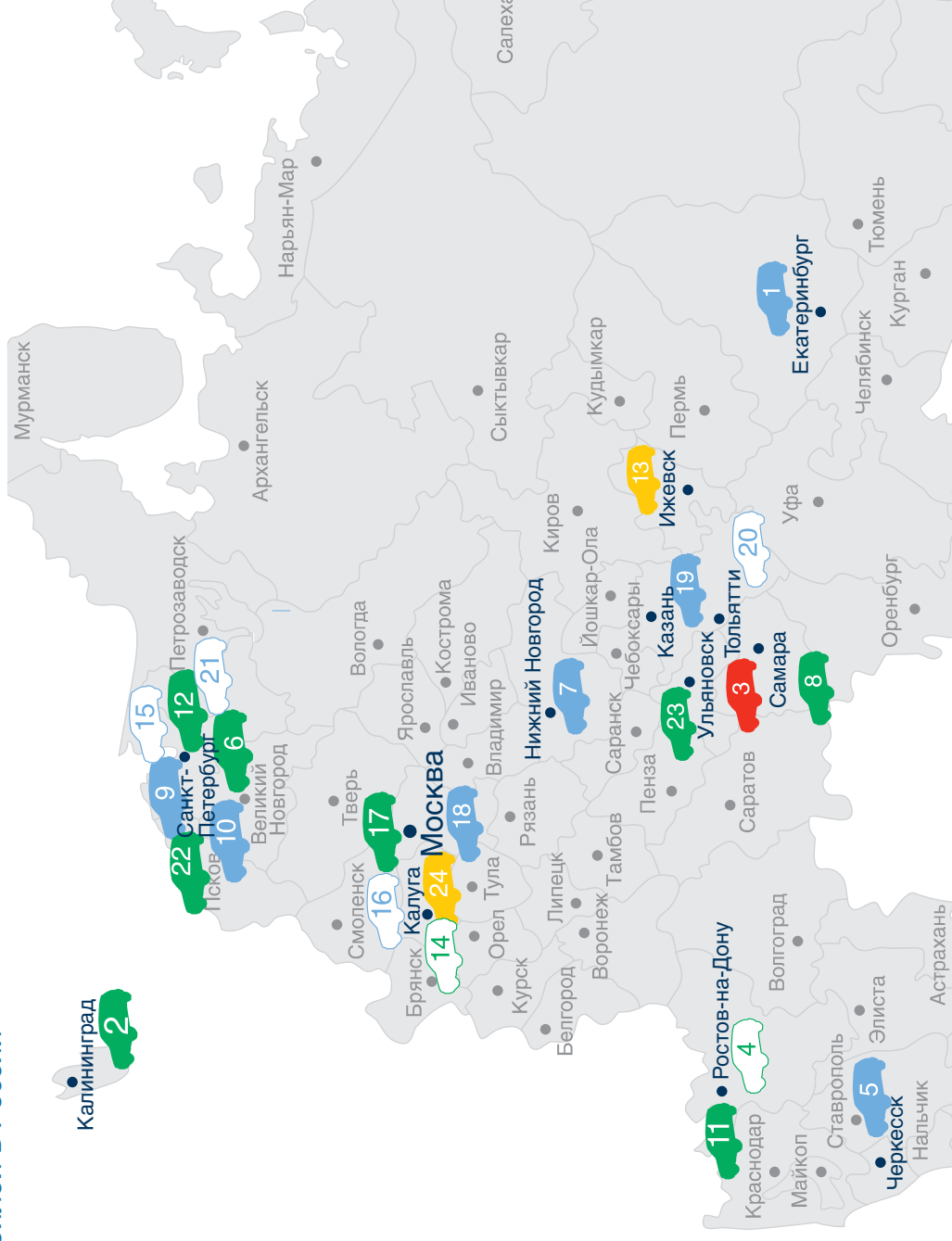
Источник. Ассоциация Европейского Бизнеса

Хотя такое положение дел для российских потребителей является очень благоприятным, участникам рынка становится все сложнее управлять снижением темпов прибыльности на фоне стремительного роста и развития.

Производство: массивное наступление крупных автопроизводителей

Постоянный рост объемов продаж автомобилей в сочетании с таким стимулом, как принятие упомянутого выше Постановления № 166, стали основной причиной того, что лишь за последние три года более 15 крупнейших производителей объявили о начале инвестиций в производство автомобилей в России (см. карту на следующей странице). Таблица ниже иллюстрирует объем производства крупнейших автоконцернов в России за 2007 год, а также тех автопроизводителей, которые только готовятся выйти на российский рынок.

Расположение заводов по производству автомобилей в России



Действующие	Планируемые/ строящиеся	Планируемая максимальная мощность (тыс. единиц)
		менее 100
		100 – 250
		250 – 500
		более 500

Производители автомобилей	1	Амур	2	Автотор	3	АвтоВАЗ/ Renault	4	Chery (TagAZ)	5	Derways	6	Ford	7	ГАЗ	8	GM-АвтоВАЗ	9	GM (Арсенал)	10	GM (Шушары)	11	Hyundai (TagAZ)	12	Hyundai (С.-Петербург)
	13	KIA (ИжАвто)	14	Mitsubishi (совместно с PSA Peugeot Citroen)	15	Nissan	16	PSA Peugeot Citroen (совместно с Mitsubishi)	17	Renault	18	CeАЗ	19	Fiat (SOLLERS)	20	Ssang Yong (SOLLERS)	21	Suzuki	22	Toyota	23	УАЗ	24	Volkswagen
Производители автомобилей																								

Источник: заявления производителей в прессе

Компании, осуществляющие сборку автомобилей в России: показатели объема производства за 2007 г.

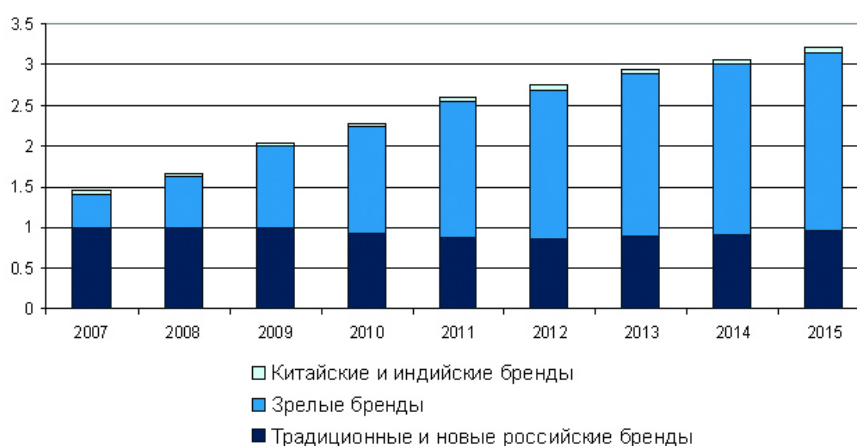
Бренды	Объемы производства	Бренды	Объемы производства
Автотор (KIA, BMW, GM, Chery)	107 300	Derveys (Lifan, другие китайские бренды)	1 775
Ford (Ford Focus)	69 088	VW	1 198
Автофрамос (Renault)	69 241	Toyota	–
ТarA3 (Hyundai)	71 050	Suzuki	–
GM-АвтоВАЗ	55 052	Nissan	–
ИжАвто (KIA)	49 490	Peugeot/Citroen	–
SOLLERS (SsangYong, Fiat)	21 678	Hyundai	–
GM (Opel, Chevrolet)	100 609	Mitsubishi	–
AMU (Geely)	3 500	Great Wall	–

Источник: АСМ-холдинг

Особенность российского рынка состоит в наличии большого числа иностранных компаний с низким первоначальным уровнем прогнозируемых объемов производства. Большинство автопроизводителей, по-видимому, предпочитают подстраховываться и стремятся найти равновесие между производством автомобилей внутри страны и дальнейшим импортом. В зависимости от тенденций развития инвестиционного климата в России производители имеют возможность выбирать наиболее подходящее соотношение импорта продукции и местного производства. На приведенных далее диаграммах представлены наиболее актуальные оценочные показатели объемов планируемого производства автомобилей внутри страны по группам производителей и разным временным периодам. Особенность российского рынка состоит в наличии большого числа иностранных компаний с низким первоначальным уровнем прогнозируемых объемов производства. Большинство автопроизводителей, по-видимому, предпочитают подстраховываться и стремятся найти равновесие между производством автомобилей внутри страны и дальнейшим импортом. В зависимости от тенденций развития инвестиционного климата в России производители имеют возможность выбирать наиболее подходящее соотношение импорта продукции и местного производства. На приведенных далее диаграммах представлены наиболее актуальные оценочные показатели объемов планируемого производства автомобилей внутри страны по группам производителей и разным временным периодам.

На следующей диаграмме показано, что производство иностранных автомобильных марок в России в течение ближайших семи лет может увеличиться с 450 000 единиц в 2007 г. до постоянного уровня в 3 миллиона единиц. Практически весь этот рост будет приходиться на иностранных производителей комплексного оборудования или на новые российские бренды, созданные совместно с иностранными стратегическими инвесторами (например, партнерство АвтоВАЗ и Renault). Что же это означает для будущего российской индустрии автокомпонентов?

Оценка производства в России, млн единиц



Для понимания масштабов изменений в сфере производства автомобильных компонентов могут быть полезны некоторые оценочные показатели общего характера. В 2007 году было произведено 450 000 иностранных автомобилей, стоимость которых составила около 7 млрд долларов США, а стоимость прогнозируемого через семь лет объема производства (3 млн авто), вероятно, будет составлять порядка 60 млрд долларов США (расчет на основе текущих цен). Однако на текущий момент доля произведенных в России комплектующих для этих автомобилей составляет около 10% совокупного объема. Большая часть компонентов для сборки импортируется, и это не удивительно, поскольку в данный момент большинство предприятий, производящих комплектующие, лишь начинают свою работу. Постановление № 166 предусматривает локализацию производства 30% комплектующих в течение семи лет.

Источник: Автомобильный Институт PricewaterhouseCoopers

Из соображений экономической эффективности большинство производителей автомобилей будут стремиться и дальше увеличивать уровень локализации автокомпонентов, чтобы снизить расходы на таможенные пошлины и транспортировку и чтобы получить выгоду от местного уровня заработных плат и стоимости сырья. В таком случае доля произведенных в России комплектующих для иностранных брендов увеличится с 10% до 50% и выше за последующие десять лет (из расчета, что стоимость комплектующих будет составлять примерно 60 % цены автомобиля). В результате рынок первичных комплектующих для автомобильных брендов может вырасти с нынешнего уровня в 0,36 млрд долларов США до примерно 18 млрд долларов США через семь лет. В то же время мы полагаем, что темп роста вторичного рынка комплектующих может достичь того же, если даже не большего, уровня. В целом ожидается развитие всей отрасли производства автокомпонентов в свете имеющейся тенденции увеличения инвестиций в производство иностранных автомобилей в России.

Итоговая оценка: риски и выгода по всей цепочке создания стоимости

Невозможно оценивать будущее российского автомобильного рынка, не принимая во внимание те значительные риски, которые связаны с необычайным потенциалом роста и развития отрасли. На момент написания настоящей статьи цена на нефть составляла 137 долларов США за баррель (для сравнения: год назад данный показатель равнялся 67 долларам США за баррель). Подобно тому, как высокая цена на нефть поддерживает стабильно высокий спрос на дорогие иностранные автомобили, внезапное падение цены может попросту заблокировать спрос.

Инфляция и укрепление рубля также оказывают влияние на автомобильный рынок. В течение семи лет непрерывного повышения спроса на автомобили рост инфляции в России составил примерно 78% (по сравнению с 21% в США). В то же время произошло укрепление курса рубля по отношению к доллару примерно на 20% (с 29 до 23,5 руб. за 1 доллар США). Все это привело к тому, что относительная конкурентоспособность производства в России в сравнении с США упала примерно на 50%. По иронии судьбы, во время самой значительной волны инвестиций в российское автомобилестроение происходит стремительное снижение конкурентоспособности производства в России.

России крайне необходимы инвестиции в дорожную и логистическую инфраструктуру. Дальнейший стабильный рост автомобильной промышленности страны невозможен без привлечения крупных инвестиций в дорожную инфраструктуру. Большинство крупных городов сталкиваются с проблемой постоянных пробок на дорогах. Существующие системы управления дорожным движением давно устарели.

В городах недостаточно оборудованных парковок; в результате припаркованные автомобили блокируют узкие улицы и движение попросту останавливается. Количество дорог, соединяющих российские города, недостаточно, и они находятся в плачевном состоянии. Трассы слишком узки и покрыты рытвинами, а разделительные ограждения между встречными полосами движения встречаются крайне редко. Все эти опасные условия приводят к тому, что в России уровень смертности в результате ДТП на данный момент остается одним из самых высоких среди быстроразвивающихся стран.

Существующая транспортная инфраструктура, необходимая для доставки машин и комплектующих в города России (контейнерные порты, терминалы, железнодорожное и автотранспортное сообщение), не справляется с имеющимся спросом и в настоящий момент крайне перегружена.

Автострахование остается дорогостоящим и бюрократическим процессом. Попавшие в аварию машины вынуждены оставаться посередине улицы до приезда представителей ДПС для расследования инцидента и оформления необходимых документов, что существенно ухудшает дорожную обстановку.

Станции ремонта и техобслуживания всеми силами пытаются справиться с быстро растущим спросом. Ремонт новой машины после аварии может занять несколько месяцев. В довершение ко всему, лишь немногие страховые компании предлагают услугу по замене автомобилей на период проведения ремонта.

В настоящий момент не существует эффективной системы обеспечения и стимулирования экологически безопасной утилизации автомобилей, а природоохранное законодательство малоэффективно в борьбе с загрязняющими окружающую среду и небезопасными автомобилями.

Рынок розничных продаж не отвечает растущим потребностям. Автомобильные дилеры изо всех сил стараются найти финансирование для строительства новых центров продаж, чтобы удовлетворить растущий спрос. Отсутствует прозрачность рынка подержанных автомобилей, а существующий рынок проката автомобилей только начинает развиваться. Более того, не существует практики использования интернет-аукционов для продажи автомобилей.

Традиционно сложным остается создание предприятий среднего бизнеса и управление ими. Развитие отрасли производства автомобильных компонентов представляет собой одну из ключевых для России задачу. По всему миру данная отрасль всегда основывалась на обширной, сложной и активно действующей сети небольших и средних предприятий. Лучшим примером этому, пожалуй, может служить Германия, где применение подобной стратегии способствует развитию высококвалифицированного инженерного персонала.

Для России производство автокомпонентов является «лакмусовой бумагой»: неудача или успех могут оказать значительное влияние на экономику страны и ее способность уменьшить зависимость от цен на сырье.

На следующий день после выступления премьер-министра в Елабуге в Россию прибыла делегация из 25 поставщиков автомобильных компонентов из Германии с целью исследования перспектив развития бизнеса и поиска партнеров для осуществления инвестиций, развития технологий и внедрения ноу-хау. Успех российской автомобильной промышленности во многом зависит от инвестиций тех сотен производителей автокомпонентов, которые в настоящий момент исследуют российский рынок.

Мы предоставляем специализированные решения компаниям автомобильного сектора:

Проблемы / задачи	Какое содействие может оказать PricewaterhouseCoopers
Содействие в выходе на рынок	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ потенциала рынка и его основных характеристик; • Определение стратегии выхода на рынок: способ выхода на рынок, целевые группы клиентов, ассортимент продукции и характеристики конкретных товаров, позиционирование на рынке и ценовая стратегия, каналы сбыта, содействие в выборе партнеров и т.п.; • Определение организационной и операционной стратегии для нового рынка; • Определение стратегии подбора источников поставок и финансирования; • Консультационные услуги по корпоративной структуре, по вопросам управления человеческими ресурсами и миграции; • Консультационные услуги по российскому законодательству, включая антимонопольное, и содействие в получении некоторых видов лицензий и разрешений; • Подготовка проектов корпоративных документов и содействие в учреждении бизнес-единиц в России.
Налоговые и таможенные вопросы	<ul style="list-style-type: none"> • Порядок учета операций, типичных для дилеров и производителей автомобилей; • Региональные налоговые льготы; • Финансирование и репатриация прибыли; правила недостаточной капитализации; • Вопросы вычета расходов для целей налога на прибыль, включая затраты, относящиеся к началу деятельности; • Вопросы международного налогообложения; льготы по договорам об избежании двойного налогообложения; • Вопросы трансфертного ценообразования; • Консультационные услуги по НДС общего характера: возмещение НДС, налоговые льготы, импортно-экспортные операции; • Консультационные услуги по организации процесса таможенной очистки, содействие в работе с таможенными органами.
Системные и технологические решения	<ul style="list-style-type: none"> • Управление рисками в области внедрения новых бухгалтерских приложений или ERP систем: <ul style="list-style-type: none"> – Соответствие систем российским правилам бухгалтерского учета; – Обеспечение контроля прав доступа, информационной безопасности и контроля за переносом данных; • Управление рисками в бизнес-процессах и системах внутреннего контроля: <ul style="list-style-type: none"> – Проверка и оптимизация системы внутреннего контроля; – Проверка на соответствие законодательным требованиям.
Управление цепочкой поставок	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка существующей системы и процессов материально-технического снабжения, рекомендации по их совершенствованию с учетом международной передовой практики; • Содействие в поиске и установлении контрактных отношений с потенциальными поставщиками и деловыми партнерами, проведение финансово-экономического анализа в отношении местных поставщиков; • Содействие в поиске подходящего местоположения производственных объектов и логистических центров; • Консультационные услуги по вопросам оптимизации уровня товарно-материальных запасов; • Содействие во внедрении информационных решений в области цепочек поставок, подготовленных с учетом специфики деятельности клиента.
Выявление и предотвращение мошенничества	<ul style="list-style-type: none"> • Разработка программ по управлению рисками, связанными с мошенничеством; • Программы противодействия коррупции и взяточничеству; • Внутренние корпоративные расследования.
Финансово-экономический анализ	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ и подтверждение корректности финансовых допущений, лежащих в основе сделки; проведение подробного обзора налогового положения объекта приобретения; • Проверка деятельности в прошлые периоды с особым вниманием к вопросам, относящимся к цене приобретения и договорам купли-продажи; • Анализ коммерческой деятельности.
Услуги по управлению персоналом	<ul style="list-style-type: none"> • Содействие в разработке стратегии найма и удержания специалистов, а также в ведении переговоров с профсоюзами; управление иностранным персоналом; • Содействие в разработке КПД для достижения целей финансово-хозяйственной деятельности предприятия; • Содействие в разработке системы материального вознаграждения с конкурентоспособными выплатами; разработка системы поощрительных вознаграждений и сравнительный анализ систем.
Профессиональное развитие специалистов	<ul style="list-style-type: none"> • МСФО/ОПБУ США: теоретические и практические семинары; • Стратегия, финансы и инструменты управления: проведение семинаров по разнообразной тематике с учетом потребностей клиентов.

Контактные лица в России для компаний автомобильной отрасли



Стенли Рут

Партнер
Аудиторские услуги
Руководитель практики по оказанию услуг компаниям автомобильной отрасли
Тел.: +7 (495) 967 6328
stanley.root@ru.pwc.com



Пол Тобин

Партнер
Услуги по косвенному налогообложению
Тел.: +7 (495) 967 6478
paul.tobin@ru.pwc.com



Наталия Щербакова

Партнер
Услуги в области налогообложения компаниям автомобильной отрасли в Северо-Западном регионе
Тел.: +7 (812) 326 6688
natalia.sherbakova@ru.pwc.com



Андрей Комаров

Директор
Аудиторские услуги
Тел.: +7 (495) 232 5742
andrey.s.komarov@ru.pwc.com

PricewaterhouseCoopers впервые появилась в России в 1913 году, повторный выход компании на российский рынок состоялся в 1989 году. С этого момента PricewaterhouseCoopers лидирует в области предоставления профессиональных услуг в России.

По данным публикуемых в журнале «Эксперт» рейтингов, компании сети PricewaterhouseCoopers являются крупнейшим в России поставщиками аудиторских и консультационных услуг (см. журнал «Эксперт» за 2000–2008 гг.).

Начиная с 2004 года, дважды в год мы проводим пресс-брифинги, в ходе которых освещаем последние события и тенденции развития российской автомобильной отрасли, а также представляем наши прогнозы развития рынка.

Группа специалистов в России, работающая с компаниями автомобильной отрасли, насчитывает более 120 человек. Они оказывают аудиторские, налоговые юридические услуги, услуги бизнес-консультирования и обучения персонала производителям автомобилей, автокомпонентов и дилерским сетям.

Космодамианская наб. 52, стр. 5
115054, Москва, Россия
Тел.: +7 (495) 967 6000
Факс: +7 (495) 967 6001
www.pwc.ru

Настоящая публикация подготовлена исключительно для создания общего представления об обсуждаемом в ней предмете и не является профессиональной консультацией. Не рекомендуется действовать на основании информации, представленной в настоящей публикации, без предварительного обращения к профессиональным консультантам. Не предоставляется никаких гарантий, прямо выраженных или подразумеваемых, что информация, представленная в настоящей публикации, является полной. Сеть PricewaterhouseCoopers, ее члены, сотрудники и агенты не несут никакой ответственности за последствия чьих-либо действий или отказа от действий, основанных на информации, содержащейся в настоящей публикации, или за принятие решений на основании информации, представленной в настоящей публикации.

© 2008 PricewaterhouseCoopers. Все права защищены. Под "ПрайсвотерхаусКуперс" понимаются фирмы, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом.