

УДК 339.137.2 (470.62).009.12

**Овчаренко Н.А.**

*Краснодарский кооперативный институт*

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ГРУЗОВОГО АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ**

**N. Ovcharenko**

*Kuban Cooperative Institute*

### **THE PROBLEMS AND FEATURES OF RUSSIAN TRUCK MOTOR INDUSTRY**

*Аннотация.* В статье изложены проблемы и перспективы развития одной из наиболее высокотехнологичных и перспективных в плане конкурентоспособности отраслей российской промышленности – грузового автомобилестроения. Выявлены особенности рынка грузовых автомобилей в нашей стране. Проведен анализ развития сектора, охарактеризованы препятствия развития предприятий, определены основные тенденции динамики отрасли в целом, исследованы особенности конкуренции. Автором проведена оценка текущих и прогнозных макроэкономических параметров автомобилестроения в России.

*Ключевые слова:* конкурентная среда, грузовое автомобилестроение, емкость рынка, структура рынка, особенности рынка грузовиков.

*Abstract:* The article is devoted to the problems and features of Russian truck motor industry, which hold considerable potential of competitive increasing. The features of the Russian market of lorries are revealed. The analysis of dynamics of development of the sector has been carried out; the obstacles of the development of the enterprises have been characterized; the basic tendencies of the whole branch evolution have been identified; the competition features have been investigated. The author has estimated current and predication macroeconomic parameters of Russian motor industry.

*Key words:* competition environment, truck motor industry, market capacity, market structure, peculiarities of truck market.

Производство грузовых автомобилей в российском машиностроении является одной из ключевых подотраслей машиностроительного производства и обладает потенциалом импортозамещения, который может быть реализован за счет комплексных усилий по созданию и администрированию конкурентной среды в отрасли, программы роста конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем рынке, усиления экспортной активности российских производителей.

Охарактеризуем проблемы и перспективы российского грузового автомобилестроения в следующей логической последовательности:

- емкость рынка и его основных сегментов;
- особенности рынка;
- цены;
- тенденции развития рынка;

Емкость рынка и его основных сегментов может быть охарактеризована следующим образом. Основными сегментами рынка грузовых автомобилей в России являются:

- грузовые автомобили полной массой до 3,5 т (пикапы, фургоны, малотоннажные грузовики);
- грузовые автомобили полной массой 3,51-9 т (основной транспорт АПК и торговли);

– грузовые автомобили полной массой 9,1-12 т (строительство, торговля, коммунальные службы);

– грузовые автомобили полной массой 12,1-18 т (строительная техника, торговля, добывающие отрасли, силовые структуры, междугородние и международные перевозки грузов);

– грузовые автомобили полной массой 18,1-26 т (основной сектор грузового автомобилестроения во всех отраслях хозяйственного комплекса страны);

– грузовые автомобили полной массой свыше 26 т (строительный комплекс и добывающие отрасли).

Альтернативная сегментация предусматривает выделение сегментов легких коммерческих автомобилей (полной массой до 3,5 т), среднетоннажных грузовиков (полной массой 3,51-14 т), полнотоннажных грузовиков (полной массой 14,1-40 т), тяжелых и сверхтяжелых грузовиков (полной массой 40,1-100 т) [1, 8].

Российская автомобильная промышленность представлена предприятиями во всех сегментах грузового автомобилестроения: производство легких коммерческих автомобилей, грузовых автомобилей и автобусов, прицепного состава, специальной и военной автомобильной техники, автомобильных компонентов (двигателей, трансмиссий, ходовых частей, автотракторного электрооборудования и автомобильной электроники и др.), автомобильных материалов, а также научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими организациями. Всего в отрасли действует около 400 предприятий и организаций. В настоящий момент автомобильная промышленность Российской Федерации создает порядка 1% ВВП, обеспечивая около 400 тыс. рабочих мест непосредственно в компаниях-производителях автомобилей и комплектующих. Кроме того, отрасль создает около 1 000 000 рабочих мест в зависимых и дилерских компаниях. Производство автомобильной техники осуществляется в тесной кооперации с предприятиями электротехнической, металлургической, химической, электронной, легкой и других отраслей про-

мышленности. Благодаря мультипликативному эффекту, автомобилестроение обеспечивает в смежных отраслях дополнительную занятость в экономике страны около 4,5 млн. человек [2].

Оценка текущих и прогнозных общих параметров развития автомобилестроения в России выглядит следующим образом. Российская автомобильная промышленность в период мирового экономического кризиса оказалась одной из наиболее «пострадавших» отраслей экономики. Производство грузовых автомобилей в 2009 г. составило 91,4 тыс. шт. (35,7% объема 2008 г.). Грузовых автомобилей иностранных моделей в 2009 г. изготовлено 7,4 тыс. шт. (40,6% объема 2008 г.), что составляет 8,1% общего производства грузовых автомобилей. Общий объем отгруженной в 2009 году продукции грузового автомобилестроения составил 79,6 млрд. руб. (49,8 % объема 2008 г.) [3, 346]. Общий объем отгрузки продукции собственного производства по предприятиям автомобилестроения (включая производство автомобильных двигателей и компонентов) составил в 2009 г. 489,5 млрд. руб. (56,0 % объема 2008 г.), в том числе предприятиями, находящимися исключительно в российской собственности 226,5 млрд. руб. или 46% общего объема отгруженной 2009 г. продукции.

В январе-октябре 2009 г. сальдированный финансовый результат по отрасли составил минус 60,8 млрд. руб. (в отличие от суммарной прибыли за аналогичный период 2008 г. – 19,9 млрд. руб.), в том числе:

– по производству автомобилей – минус 57057,8 млн. руб. (легковых автомобилей – минус 40559,7 млн. руб., грузовых автомобилей – минус 11843,1 млн. руб., автобусов – минус 251,1 млн. руб.);

– по производству двигателей внутреннего сгорания для автомобилей – минус 3033,3 млн. руб.;

– по производству частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей – минус 3999,9 млн. руб.

При этом в налоговую систему России за период январь-октябрь 2009 г. от предпри-

ятий автомобилестроения поступило более 39,8 млрд. руб. налогов и сборов (включая единый социальный налог и платежи во внебюджетные фонды), что составляет около 3% общей суммы поступлений по обрабатывающим отраслям промышленности.

Потребности внутреннего рынка автотранспортных средств в 2009 г. были удовлетворены за счет внутреннего производства (отечественных и локализованных иностранных автопроизводителей) по легковым автомобилям на 53,7% (41% в 2008 г.), по грузовым автомобилям – на 69,6% (50,6% в 2008 г.), по автобусам – на 92% (86,3% от 2008 г.) [4]. Продажи новых грузовых автомобилей в России можно охарактеризовать следующим образом. За период 2008-2009 гг. доля рынка отечественных грузовиков выросла на 19,1%, составив в 2009 г. 69,4% против 50,3% за аналогичный период 2008 г. Рост продаж был зафиксирован по всем основным игрокам рынка (только МАЗ в 2009 г. допустил снижение рыночной доли с 3,1% до 1,4%). В 2009 г. резко сократился сегмент импорта новых грузовиков – на 92% или более чем в 10 раз в натуральном измерении, при этом сохранил свое значение сегмент импорта подержанных грузовиков, составивший по итогам 2009 г. 17,4% внутреннего рынка (или 19648 ед. техники, что в натуральном измерении примерно равно всему годовому объему выпуска ОАО «КАМАЗ», а в денежном измерении, с учетом цен внешней торговли, превысил его почти вдвое).

По данным Российского статистического ежегодника, в 2008 г. средняя экспортная цена российского грузового автомобиля составляла 18207 долларов США/ед., в то время как средняя импортная цена иностранного грузового автомобиля составляла 32988 долларов США/ед.) [5]. Импортные грузовики оставались конкурентоспособными на российском рынке, прежде всего, за счет качественно более высоких функциональных характеристик, а также эргономики и ремонтпригодности. Производство грузовых автомобилей в январе-августе 2010 г. составило 85,8 тыс. шт. (154,4%). Увеличили

выпуск ОАО «КАМАЗ», ОАО «УАЗ», ООО «АЗ «ГАЗ», ОАО «АЗ «Урал», ООО «Ивеко-АМТ». Снизил объемы производства АМО «ЗИЛ», ЗАО «Автомобили и моторы Урала». Грузовых автомобилей иностранных брендов выпущено 7,4 тыс. шт. (в 2,3 раза) [2].

В сегменте грузовых автомобилей полной массой 14-40 т наблюдалась устойчивая тенденция к доминированию отечественных производителей: ОАО «КАМАЗ» за 2004-2009 гг. увеличило долю рынка с 35,8% до 56,6%, ОАО «АЗ «УРАЛ» – с 9,9% до 17,4%. При этом значительным резервом роста отраслевой конкурентоспособности остается сегмент автомобилей иностранного производства, составивший в 2009 г. 21,9% внутреннего рынка грузовых автомобилей. В 2009 г. продажи грузовых автомобилей российских автомобилей на внутреннем рынке составили 42986 ед. (в т.ч. 17382 или 40,4% – полноприводные), с падением от уровня 2008 г. на 44731 ед. или 51%. Отметим, что рынок грузовых автомобилей полной массой 14-40 т, по сути, поделен между двумя отечественными заводами – ОАО «КАМАЗ» и ОАО «АЗ «УРАЛ»» (группа «ГАЗ»), доли которых в продажах отечественных грузовиков в 2009 г. составили соответственно 60,84% и 17,36%, при этом автомобили «УРАЛ» являются более специализированными, на что указывала доля полноприводных модификаций в общей структуре продаж: в 2009 г. по ОАО «АЗ «УРАЛ»» она составляла 96,33% при среднеотраслевом показателе в 40,4%.

Существенными особенностями рынка грузовых автомобилей Российской Федерации являются следующие:

– грузовое автомобилестроение является критически важной для развития народнохозяйственной системы отраслью промышленного производства, экономические показатели использования грузового транспорта являются показателем конкурентоспособности экономики страны;

– грузовое автомобилестроение является сложной, наукоемкой и трудоемкой отраслью промышленного производства, обеспечивающей получение значительного экономичес-

кого, бюджетного и социального эффекта от работы составляющих отрасль промышленных предприятий;

– либерализация условий внутреннего рынка характеризуется усилением конкуренции с импортной продукцией, производители которой обладают гораздо более благоприятными условиями бизнеса (прежде всего, финансированием НИОКР и текущего производства);

– грузовое автомобилестроение является значимым элементом в системе обеспечения обороноспособности страны, однако основные цели и задачи гражданского и военного грузового автомобилестроения не совпадают, а имеющий место приоритет военной составляющей существенно замедляет процессы развития в отрасли;

– продукция отечественного грузового автомобилестроения обладает низким удельным весом продаж готовой продукции в ресурсах: если зарубежные производители, имеющие сборочные производства в России, производят технику только под заказ по предоплате, то российские производители до сих пор ориентируются на выпуск продукции, а не экономическую эффективность деятельности (доля продаж в запасах готовой продукции по товарной позиции «Автомобили грузовые», по данным Российского статистического ежегодника, в 2008 г. – 50,9 %) [3, 358];

– грузовое автомобилестроение является крайне капиталоемкой отраслью производства: для разработки новой модели грузового автомобиля в категории 14-40 тонн сегодня требуется до 1 млрд. евро (т. е. 35-40 млрд. р.). Для сравнения: в российской промышленности крупными считаются инвестиции ОАО «КАМАЗ» в срок до 2013 г. в сумме 19,7 млрд.р. [4]. В таких условиях обеспечить разработку и коммерциализацию инновационных образцов грузового автомобилестроения невозможно;

– технический уровень создаваемой в последние годы российской автомобильной техники, в основном, соответствует международным требованиям, с существенной

задержкой (до 4-7 лет) по времени их применения, в частности, по выбросам вредных веществ (уровень норм Евро), по обеспечению защиты пешеходов при дорожно-транспортных происшествиях, по оснащению электронными системами обеспечения устойчивости и т. п. Имеется определенное отставание и по уровню надежности, ресурсу, топливной экономичности, уровню комфорта, по использованию в серийном производстве передовых технических идей и технологий [5]. Отметим, что **вновь разрабатываемые образцы** отстают на 4-7 лет, выпускаемая продукция отстает по техническому уровню на 15-20 лет, т. е. на 2-3 технических поколения.

К числу системных проблем в автомобильной промышленности России следует отнести:

– недостаточный ассортимент выпускаемой продукции, отсутствие источников инвестиций в НИОКР и коммерциализацию инноваций;

– экономически неэффективный объем производства на основных предприятиях отрасли, постоянные убытки в условиях значительной волатильности спроса, острой конкуренции с импортом, низкой платежеспособности основных покупателей отечественных грузовых автомобилей;

– вертикальная интеграция производства на крупнейших предприятиях отрасли означает отсутствие стимулов к развитию независимых предприятий автокомпонентной отрасли, что, в свою очередь, становится причиной низкого качества комплектующих автокомпонентов;

– отсутствие единой отраслевой государственной политики, множественность центров принятия существенных для отрасли стратегических управленческих решений, отсутствие у Минпромторга России реальных инструментов развития предприятий и отрасли в целом;

– значительные производственные проблемы предприятий отрасли: устаревание материально-технической базы производства, деградация кадрового потенциала, низ-

кая производительность труда и недостаточная инвестиционная привлекательность российских предприятий.

Состояние дел в части основных производителей грузовых автомобилей в Российской Федерации можно охарактеризовать следующим образом. Общие производственные мощности по выпуску автомобильной техники в России на конец 2008 г. составили 2602,5 тыс. шт. в год (против 2239 тыс. шт. на начало года) [4]. При этом наибольшее относительное увеличение производственных мощностей произошло в сегменте производства автобусов – за счет технического перевооружения действующих мощностей и роста производительности. Рост производственных мощностей в сегментах производства легковых и грузовых автомобилей обусловлен как проведенным техническим перевооружением, так и вводом новых мощностей. Данные статистики подтверждают тот факт, что, с одной стороны, имеющиеся производственные мощности не могут обеспечить перспективные потребности внутреннего рынка, а с другой стороны, в большинстве своем остаются недозагруженными. Во многом это объясняется сложившейся рыночной ситуацией ввиду низкой конкурентоспособности выпускаемой продукции и изношенности производственной инфраструктуры [5].

В целом архитектура российского грузового автомобилестроения за последние 20 лет существенно не изменилась, однако почти четверть рынка в 2009 г. принадлежала прямым импортерам иностранных новых и поддержанных грузовых автомобилей, что отрицательно сказывалось на объемах продаж отечественных производителей и их финансовых результатах. В отрасли фактически сохранен советский подход к организации промышленного производства, согласно которому каждый автомобильный завод работал в своем сегменте отрасли, избегая конкуренции с аналогичными предприятиями. Фактически каждому предприятию отрасли предоставлялась «тихая гавань», а финансовый результат гарантировался государственным заказом, который до сих пор является

значимым инструментом конкурентного администрирования в отрасли.

Результатом подобного подхода являлось и является фактическое отсутствие конкуренции в отрасли. В настоящее время имеются ярко выраженные лидеры – группа «ГАЗ» в сегменте малых коммерческих автомобилей и грузовиков полной массой до 3 т и ОАО «КАМАЗ», обладающий по сути монопольным положением на рынке грузовиков 14-40 т, кроме того относительно успешно работает ОАО «АЗ «Урал»», реализующая конкурентную стратегию концентрации (в нише полноприводной техники для экстремальных условий эксплуатации). Российские сборочные предприятия и иностранные производители на сегодняшний момент не оказывают значительного влияния на отраслевые бизнес-процессы.

Ценовую конъюнктуру в отрасли производства грузовых автомобилей можно охарактеризовать следующим образом. За период 2000-2009 гг. индекс цен на грузовые автомобили, выпускаемые российскими производителями, устойчиво рос на протяжении всего анализируемого периода. Максимальный темп роста был зафиксирован в 2000 г. по сравнению с 1999 г. – 153%, минимальный – в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – 105,4%. Рассчитанный базисный темп роста цен на грузовые автомобили по итогам 2000-2009 гг. (рассчитанный в 2009 г. по отношению к 1999 г.) составил 463,6% (46,36% среднегодового прироста цен за анализируемый период). Отметим общую благоприятность ценовой конъюнктуры в отрасли, существенно обогнавшей темпы инфляции в целом по экономике страны и обеспечившей опережающий рост цен на продукцию грузового автомобилестроения по сравнению с другими секторами экономики, на деятельность которых такая динамика оказала негативное воздействие.

Охарактеризовать основные тенденции развития отрасли грузового автомобилестроения в России можно следующим образом:

1) сложившаяся структура отрасли отражает преобладание интересов обороноспособности над экономической эффектив-

ностью, отрасль неконкурентоспособна на внутреннем рынке, сальдированный отраслевой финансовый результат отрицательный при весьма значительных объемах выпуска продукции на внутренний рынок и экспорте, а также при наличии значительного сектора импорта;

2) новые игроки международного класса заходят на российский рынок с целью разведки, используя полностью собственные комплектующие, т. е. скорее отрицательно влияя на темпы развития национальной отрасли и не включаясь в процессы диффузии инноваций, необходимые отечественным предприятиям;

3) российская автокомпонентная промышленность как основной поставщик отрасли грузового автомобилестроения остается причиной недостаточного качества выпускаемой продукции, недостаточной ремонтпригодности и многочисленных нареканий потребителей;

4) отрасль грузового автомобилестроения характеризуется системным дефицитом воспроизводственных и инвестиционных ресурсов;

5) структура отрасли отражает монопольный характер ее сегментов, имеющий в своей основе плановый принцип построения промышленности в СССР. Если в СССР конкуренция осуществлялась только между КБ, а лучший образец шел в массовую серию, то в условиях рынка такой подход неприемлем. Каждый завод должен иметь собственное КБ и соответственно осуществлять финансирование НИОКР, добиваясь ускорения внедрения конкурентных новаций в массовое производство;

6) государство предпочитает поддерживать российский грузовой автопром напрямую, закупая в масштабных количествах морально устаревшую технику и способствуя снижению темпов конкурентного развития. Каждый крупный автозавод активно применяет лоббирование, добиваясь привилегий при продаже своей продукции.

В качестве вывода отметим, что сложившаяся структура отрасли не соответствует

требованиям обеспечения конкурентной среды развития, имея в качестве объективного ограничения интересы национальной обороноспособности и базовую отраслевую архитектуру, проектируемую и реализованную для совершенно других условий хозяйствования. Механизмы конкурентного саморазвития на предприятиях отрасли недостаточны для обеспечения системного роста ее конкурентоспособности на внутреннем рынке и увеличения масштабов экспорта.

Подводя итог исследованию закономерностей развития важнейшей отрасли машиностроительного комплекса страны – отрасли грузового автомобилестроения, сформулируем следующие выводы:

– производство грузовых автомобилей в российском машиностроении является одним из ключевых секторов машиностроительного производства и обладает значительным потенциалом импортозамещения, который может быть реализован за счет комплексных усилий по созданию и администрированию конкурентной среды в отрасли, программы роста конкурентоспособности отечественных производителей на внутреннем рынке;

– отечественные предприятия грузового сегмента автомобильной промышленности России проектировались и вводились в эксплуатацию 40-60 лет назад. Нынешний явно устаревший технический уровень выпускаемой продукции и наличие значительных продаж иностранных образцов техники на внутреннем рынке объясняется именно этой причиной;

– на рынке фактически присутствуют 2 крупных отечественных игрока: ОАО «КАМАЗ» и Группа «ГАЗ» (включаящая ОАО «АЗ «УРАЛ»»), остальные игроки не оказывали существенного влияния на объемы продаж;

– сложившаяся структура отрасли не соответствует требованиям обеспечения конкурентной среды развития, имея в качестве объективного ограничения интересы национальной обороноспособности и базовую отраслевую архитектуру, проектируемую и

реализованную для совершенно других условий хозяйствования. Механизмы конкурентного саморазвития на предприятиях отрасли недостаточны для обеспечения системного роста ее конкурентоспособности на внутреннем рынке и увеличения масштабов экспорта.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гонтарь М.М., Коровкин И.А., Порошин А.С. Состояние и перспективы рынка и производства грузовых автомобилей в России на период до 2015 года // Автомобильная промышленность, 2007, №5. С. 3-10
2. О состоянии промышленного производства и розничной торговли в январе-августе 2010 года [Электронный ресурс] // Сайт Минпромторга России. URL: <http://www.minprom.gov.ru/activity/avia/stat/31/1>. (дата обращения: 18.09.2010 г.)
3. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат. сб. М., Росстат, 2009. С. 800.
4. Сайт Минпромторга РФ: [сайт] // URL: <http://www.minprom.gov.ru/lenta/kamaz/26> (дата обращения: 11.10.2010 г.)
5. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] // Сайт Минпромторга России: [сайт]. URL: <http://www.minprom.gov.ru/ministry/programm> (дата обращения 15.10.2010 г.)