



**ИНСТИТУТ
КОМПЛЕКСНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ:

**Прогноз развития
и роль государственного регулирования**

**Москва
2005**

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ТЕКУЩАЯ СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ И АВТОКОМПОНЕНТ	5
1.1. РЫНОК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	5
1.2. РЫНОК АВТОБУСОВ	9
1.3. РЫНОК ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	12
1.4. СТРУКТУРА РЫНКА АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ	20
1.5. ИМПОРТ VS. СБОРКА	21
1.5.1. РОССИЙСКИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ ПО ИЗМЕНЕНИЮ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНОМАРОК	21
1.5.2. СРАВНЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО ИМПОРТУ И СБОРКЕ	27
1.5.2.1. ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ИМПОРТА И СБОРКИ АВТОМОБИЛЕЙ	27
1.5.2.2. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО СБОРКЕ И ИМПОРТУ АВТОМОБИЛЕЙ	35
2. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ (2005-2010 ГГ.)	41
2.1. МЕТОДИКА РАЗРАБОТКИ ПРОГНОЗА И СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПО СЕКТОРАМ	41
2.1.1. ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	42
2.1.2. ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	47
2.1.3. АВТОБУСЫ	49
2.2. ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ ПО СЕКТОРАМ	52
2.2.1. ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	52
2.2.2. ГРУЗОВЫЕ АВТОМОБИЛИ	54
2.2.3. АВТОБУСЫ	56
3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	57
3.1. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	57
3.2. ПРОБЛЕМА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ	69
3.3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	70
3.4. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	71
ПРИЛОЖЕНИЕ 1. МЕРЫ ГОСПОМОЩИ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЕВРОСОЮЗЕ В 1999-2003 ГГ.	74
ПРИЛОЖЕНИЕ 2. НЕКОТОРЫЕ УСЛОВИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОМПАНИЙ СО ШТАТАМИ БРАЗИЛИИ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ДЕЙСТВУЮЩИЕ СТАВКИ ТАМОЖЕННЫХ ПОШЛИН НА АВТОКОМПОНЕНТЫ В РОССИИ	80
ПРИЛОЖЕНИЕ 4. ТАМОЖЕННЫЕ ТАРИФЫ НА АВТОМОБИЛИ И АВТОКОМПОНЕНТЫ	81
ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ПРИМЕРЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ МЕР, СВЯЗАННЫХ С ТОРГОВЛЕЙ (TRIM)	82
ПРИЛОЖЕНИЕ 6. ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ 1994 ГОДА	84
ПРИЛОЖЕНИЕ 7. РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ АВТОМОБИЛЯ ПРИ ИМПОРТЕ И СБОРКЕ	89
БИБЛИОГРАФИЯ	90

Список таблиц

Таблица 1. Производство грузовых автомобилей в России, 1998-2004 гг., тыс. шт.....	7
Таблица 2. Структура парка грузовых автомобилей по маркам на 01.01.2005.....	8
Таблица 3. Производство автобусов по производителям, тыс. шт.....	10
Таблица 4. Структура парка автобусов РФ, %	11
Таблица 5. Динамика российского рынка легковых автомобилей, тыс. шт.....	12
Таблица 6. Иностраннные и совместные предприятия по производству автомобилей	13
Таблица 7. Структура российского рынка легковых автомобилей (в физическом выражении).....	14
Таблица 8. Структура российского рынка легковых автомобилей (в стоимостном выражении)	15
Таблица 9. Динамика парка легковых автомобилей России в 1998-2004 гг.....	18
Таблица 10. Особенности организации промышленной сборки в РФ	22
Таблица 11. Структура себестоимости машинокомплекта легкового автомобиля (оценка)	31
Таблица 12. Структура себестоимости легкового автомобиля (оценка)	31
Таблица 13. Оценка стоимости бизнеса при сборке и импорте автомобилей за 10 лет реализации проекта	34
Таблица 14. Стоимость проектов по импорту и сборке автомобилей при различных ставках таможенных пошлин*	36
Таблица 15. Отношение стоимости бизнеса сборочного проекта (промышленная сборка) к стоимости бизнеса по импортным операциям *	37
Таблица 16. Основные макроэкономические показатели, используемые в прогнозе	43
Таблица 17. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка легковых автомобилей и объема производства	46
Таблица 18. Исходные параметры прогноза	47
Таблица 19. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка грузовиков	48
Таблица 20. Основные параметры прогноза	50
Таблица 21. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка грузовиков	51
Таблица 22. Сводный прогноз рынка легковых автомобилей до 2010 г., тыс. шт. (вариант 1).....	52
Таблица 23. Сводный прогноз рынка легковых автомобилей до 2010 г., тыс. шт. (вариант 2).....	53
Таблица 24. Прогноз динамики парка легковых автомобилей, тыс. шт. (вариант 1)	53
Таблица 25. Прогноз динамики парка легковых автомобилей, тыс. шт. (вариант 2)	53
Таблица 26. Сводный прогноз рынка грузовиков до 2010 г., тыс. шт. (вариант 1).....	54
Таблица 27. Сводный прогноз рынка грузовиков до 2010 г., тыс. шт. (вариант 2).....	55
Таблица 28. Прогноз динамики парка грузовиков, тыс. шт. (вариант 1)	55
Таблица 29. Прогноз динамики парка грузовиков, тыс. шт. (вариант 2)	55
Таблица 30. Сводный прогноз рынка автобусов до 2010 г., тыс. шт.	56
Таблица 31. Разрешения ВТО на продление переходного периода по устранению запрещенных инвестиционных мер в автомобильной промышленности (2001-2002 гг.).....	65

Список иллюстраций

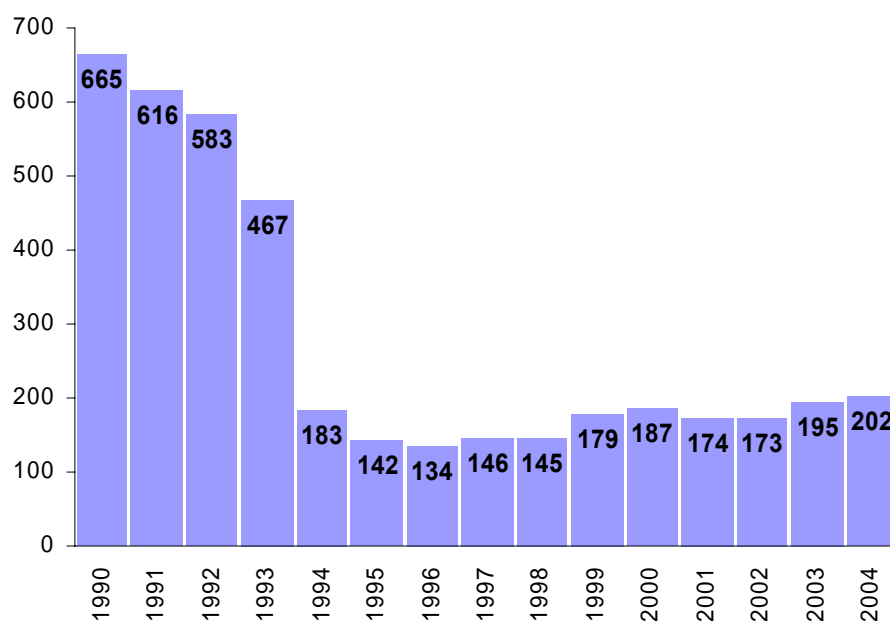
Рисунок 1. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, 1990-2004 ГГ.	5
Рисунок 2. СРАВНЕНИЕ СТРУКТУРЫ РЫНКА В СТОИМОСТНОМ И ФИЗИЧЕСКОМ ВЫРАЖЕНИИ, 2004 Г.	16
Рисунок 3. ЦЕНОВЫЕ СЕГМЕНТЫ РЫНКА В 2004 Г.	17
Рисунок 4. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.	19
Рисунок 5. ГРАФИК ЛОКАЛИЗАЦИИ ЗАТРАТ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СОГЛАСНО ПОСТАНОВЛЕНИЮ № 413.	24
Рисунок 6. ГРАФИК ЛОКАЛИЗАЦИИ ЗАТРАТ В РАМКАХ РЕЖИМА ПРОМЫШЛЕННОЙ СБОРКИ.	26
Рисунок 7. СТРУКТУРА МОДЕЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА ИМПОРТА И СБОРКИ АВТОМОБИЛЕЙ.	29
Рисунок 8. ОТНОШЕНИЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА СБОРОЧНОГО ПРОЕКТА (ПРОМЫШЛЕННАЯ СБОРКА) К СТОИМОСТИ БИЗНЕСА ПРОЕКТА ПО ИМПОРТУ.	39
Рисунок 9. СХЕМА ПРОГНОЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.	44
Рисунок 10. СХЕМА ПРОГНОЗА РАЗВИТИЯ РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ.	48
Рисунок 11. СХЕМА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА АВТОБУСОВ.	51
Рисунок 15. ТРЕБОВАНИЯ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ ЗАТРАТ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И РОССИИ.	63

1. Текущая структура российского рынка автомобилей и автокомпонент

1.1. Рынок грузовых автомобилей

В 2004 г. в России было произведено 202 тыс. грузовых автомобилей, по сравнению с предыдущим периодом объемы производства увеличились на 3,6%. За последние 10 лет производство грузовых автомобилей в России увеличилось на 10% (в 1994 г. - объем производства составил 183 тыс. автомобилей). Основной вклад в расширение выпуска в этот период внесли ГАЗ (производство легких коммерческих грузовиков) и КАМАЗ (производство тягачей и самосвалов).

Рисунок 1. Динамика производства грузовых автомобилей, 1990-2004 гг.



С точки зрения интересов производителей отечественных грузовых автомобилей можно отметить следующие риски развития:

- Переориентация потребителей на импорт в результате сохранения тенденции укрепления рубля и ухудшения конкурентных позиций отечественных производителей на внутреннем рынке.
- Рост издержек за счет роста цен на услуги и товары поставщиков (железнодорожные перевозки, электроэнергия, газ, автокомпоненты) и, соответственно, рост цен на выпускаемые автомобили.

- Переход на новые экологические стандарты двигателей. Ужесточение требований в отношении экологических стандартов приводит к дополнительным затратам автопроизводителей на разработку и внедрение новых двигателей, что негативно сказывается на рентабельности бизнеса.

В этих условиях основные заводы-производители грузовых автомобилей заявляют о своих намерениях по разработке новых моделей и повышению качества уже выпускаемых моделей автомобилей, а также проведению работ по снижению себестоимости автомобилей путем оптимизации производства.

К основным производителям грузовых автомобилей относятся Горьковский автомобильный завод (ГАЗ), Камский автомобильный завод (КАМАЗ) и Ульяновский автомобильный завод (УАЗ). В совокупности на долю этих производителей в 2004 г. приходился 81% общего объема выпуска.

ГАЗ. На долю ОАО «ГАЗ» приходится более половины общего объема производства грузовиков в России. В 2004 г. предприятие выпустило 117 тыс. машин (на 8% больше, чем в предыдущем году). Основная часть выпуска предприятия (87%) приходится на долю легких автомобилей, грузоподъемностью до 2 т. В данном сегменте доля ГАЗ в общем объеме российского производства составляет 75%. Основными видами продукции автозавода являются автомобили семейства «ГАЗель» и «Соболь».

С целью совершенствования бизнеса в марте 2003 г. началось внедрение производственной системы организации труда на основе принципов Toyota Production System с создания эталонного участка на конвейере ПГА под руководством специалистов и с использованием методик консалтинговой компании Yomo (США). С этой целью были созданы рабочие группы по планированию процесса производства, анализу себестоимости и поиску путей ее снижения.

В настоящее время идет распространение опыта и философии Toyota/Yomo во всех производственных подразделениях на основе следующих принципов:

- эффективная организация рабочего места (“ничего лишнего” на рабочем месте);
- оптимизация (“выпрямление”) материальных потоков;
- снижение уровня производственных запасов (Just-in-Time);
- исключение любой деятельности и движений рабочих, не приносящей добавленной стоимости.

КАМАЗ. В 2004 г. на предприятии было произведено 29,2 тыс. грузовых автомобилей. Основной продукцией автомобильного завода являются тяжелые грузовые автомобили грузоподъемностью свыше 8 т.), которые представлены базовыми модификациями с разнообразной комплектацией, а так же дизельные двигатели и запасные части к автомобилям.

Дочернее общество ОАО «НЕФАЗ», расположенное в г. Нефтекамск (Республика Башкортостан) имеет производственные мощности по выпуску 40 тыс. автосамосвалов, 6 тыс. вахтовых автобусов и 8 тыс. автоцистерн. На имеющихся свободных производственных площадях освоено производство прицепной и полуприцепной техники. В 2004 г. сборка самосвалов на шасси «КамАЗ» сократилась на 30%, в целом объем производства сократился по всему модельному ряду. Всего за 2004 г. было выпущено 150 автосамосвалов против 497 в предшествующем году.

В настоящее время проектом по оптимизации производства грузовых автомобилей сохранены мощности на 50 тыс. автомобилей в год. Проект оптимизации предусматривает компоновку производительных мощностей и консервацию крупных корпусов.

УАЗ. Основным видом продукции, выпускаемой предприятием, являются легкие грузовики (грузоподъемностью до 1 т.) - автомобили семейства УАЗ-3303(6), УАЗ-3741, УАЗ-3909, УАЗ-2360, УАЗ-39094. Общий объем производства грузовых автомобилей УАЗ в 2004 г. составил 18,5 тыс. шт. По сравнению с предыдущим периодом выпуск сократился на 18%. В настоящее время основной задачей предприятия является обновление модельного ряда выпускаемых грузовиков. Основным приоритетом для УАЗ остается сегмент средних грузовиков (грузоподъемностью до 5 т.).

В настоящее время предприятие осуществляет централизация бюджетных поставок автомобилей УАЗ, переход с контрактов с региональными бюджетами на контракты с федеральными министерствами. В планах УАЗ также проведение работ по снижению себестоимости автомобилей путем оптимизации производства и внутренних затрат, что должно привести к уменьшению роста цен на автомобили.

Таблица 1. Производство грузовых автомобилей в России, 1998-2004 гг., тыс. шт.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ГАЗ	85,9	98,3	93,8	89,2	100,3	108,3	117,0
КАМАЗ	3,3	14,8	23,5	22,1	20,1	24,2	29,2
УАЗ	22,8	20,4	22,7	17,3	16,9	22,6	18,5
Ижмаш-Авто	5,4	10,2	13,7	16,0	12,5	15,7	13,8
ЗИЛ	21,7	21,8	20,4	16,2	11,8	13,1	12,9
УралАЗ	2,5	5,5	8,5	9,5	8,6	6,0	6,8
САЗ	0,4	0,7	0,8	0,9	0,8	1,0	1,3

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
НЕФАЗ	0,0	0,6	1,0	1,5	1,2	0,5	0,2
УАМЗ (ЗИЛ)	1,5	1,6	1,3	1,0	0,6	0,2	0,0
Прочие	1,6	5,3	0,9	0,1	0,8	2,9	2,5
Итого	145,1	179,1	186,7	173,9	173,5	194,6	202,2

Сборка иностранных моделей. Производство иностранных моделей грузовиков в России пока не получило активного развития. В 2004 г. ЗАО «Автотор» изготовил 123 грузовых автомобиля KIA (модели K2700, K3000 и K3600), что составляет 15,1% к уровню 2003 г.; СП ТОО «Ивеко-УралАЗ» – 69 грузовых автомобилей (83,1% к предыдущему году).

Парк грузовых автомобилей. По данным официальной статистики ГИБДД, размер парка грузовых автомобилей в России в 2004 г. составил 4 млн. 689 тыс. единиц¹. Динамика роста парка грузовых автомобилей за последние шесть лет (с 1998 г.) заметно отставала от темпов прироста парка легковых автомобилей – 9,6% против 25% соответственно. Среднегодовой темп роста за этот период составил 1,5%.

В структуре парка основную долю занимают отечественные грузовые автомобили (около 90%). На начало 2004 г. доля иномарок в парке грузового транспорта составляла 13%. При этом значительную долю (35%) в парке иномарок занимают грузовые автомобили из ближнего зарубежья (МАЗ и КраЗ).

Таблица 2. Структура парка грузовых автомобилей по маркам на 01.01.2005

	тыс. шт.	%
Российские марки	4 075	87
ГАЗ	1 571	34
КамАЗ	604	13
ЗИЛ	554	12
УАЗ	295	6
ИЖ	266	6
Урал	125	3
Прочие	659	14
Иномарки	615	13
МАЗ, КраЗ	219	5
Прочие	396	8

Источник: ГИБДД

¹ с учетом специальных автомобилей (т.е. автомобилей имеющих строго определенное функциональное назначение - пожарная охрана, милиция, скорая помощь и т.д.). В 2004 г. в России было зарегистрировано 290 тыс. специальных грузовых автомобилей.

Основными недостатками парка грузовых автомобилей являются его высокий средний срок эксплуатации и несовершенная структура. В парке грузового транспорта наблюдается высокая доля автомобилей устаревших моделей (60%), срок эксплуатации которых превышает 10 лет. В то же самое время доля новых автомобилей, выпущенных после 1999 г. не превышает 15%. При этом обновление парка грузовых автомобилей идет очень медленно, норма обновления парка не превышает 5%. Это связано с общим снижением производства грузовых автомобилей по сравнению с началом 90-х годов: в 1990 г. объем производства составлял около 10% парка, а в 2004 г. - только 5% парка. Снижение производства было только отчасти компенсировано расширением импорта. По данным Федеральной таможенной службы, в 2004 г. импорт грузовых автомобилей составил 30 тыс. единиц или около 15% внутреннего производства. Кроме этого, основную долю в импорте занимают подержанные грузовые автомобили, что также не способствует улучшению технических характеристик автопарка России.

1.2. Рынок автобусов

Производство автобусов в России в последние годы развивалось более быстрыми темпами по сравнению с производством легковых и грузовых автомобилей. Начиная с 1998 г. ежегодный выпуск автобусов в стране стабильно увеличивался вплоть до 2003 г. За пять лет производство автобусов увеличилось с 46 до 76,5 тыс. единиц, т. е. более чем в 1,5 раза. В 2004 г. подъем в производстве автобусов в стране прервался. В прошлом году было изготовлено 76,2 тыс. шт., или 99,5% к уровню 2003 г.

Основным производителем автобусов в России является созданная в 2001 г. компания «Русские автобусы» (входит в холдинг «РусПромАвто»), в состав которой включены ОАО «ПАЗ», ОАО «ЛиАЗ», ОАО «ГолАЗ» и АК «КАВЗ». В 2004 г. на долю компании приходилось 63% общего объема внутреннего производства. Работа Компании «Русские Автобусы» отличалась высокой стабильностью: здесь увеличилось производство автобусов на 9,5%, в том числе в ОАО «ПАЗ» - на 7,0%, в ОАО «ЛиАЗ» - на 10,2%, в ОАО «КАВЗ» - на 29,0%.

Производство автобусов особо малого класса семейств «ГАЗель» и «Соболь» выросло на 5,8% (с 37,6 тыс. автобусов в 2003 г. до 39,8 тыс. автобусов в 2004 г.). При этом выпуск микроавтобусов «Соболь» остался фактически на прежнем уровне – 6,8 тыс. шт. Выпуск микроавтобусов «ГАЗель» с учетом их изготовления на созданном в 2003 году Заводе малых серий увеличился на 6,9%. Вследствие передачи этому заводу производства версий

микроавтобусов и маршрутных такси семейства «ГАЗель» их выпуск на заводе сократился на 13,2% (с 36,3 тыс. шт. в 2003 г. до 31,5 тыс. шт. в 2004 г.). По итогам прошедшего года на микроавтобусы «ГАЗель» и «Соболь» приходится 52,5% общего объема продаж автобусов отечественного производства, в том числе на долю автомобилей ОАО «ГАЗ» – 41,6%.

В 2004 г. руководство холдинга «РусПромАвто» приняло решение выделить из состава указанных предприятий часть производств, в том числе штамповки, сварки, окраски и сборки, и создать на их основе дочерние предприятия – общества с ограниченной ответственностью, чтобы снизить себестоимость продукции и усилить контроль ее качества. В итоге ожидается повышение гибкости и эффективности производства, рост рентабельности и конкурентоспособности на рынке как отечественной продукции, так и зарубежной.

Уверенно наращивает производство автобусов ОАО «НефАЗ». По итогам 2004 г. рост выпуска автобусов составил 33,3% (968 единиц техники в 2004 г. против 726 единиц техники в 2003 г.). Основу производственной программы НефАЗа составляют пассажирские автобусы большого класса, и более половины выпуска приходится на городские автобусы НефАЗ-5299 пассажироместимостью 114 человек.

Таблица 3. Производство автобусов по производителям, тыс. шт.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ГАЗ	11,2	16,0	17,5	21,6	32,2	36,3	31,5
УАЗ	22,4	22,1	21,9	18,5	18,9	21,6	17,0
ПАЗ	8,5	7,5	8,1	10,3	10,4	11,3	12,1
ЗАМЗ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	8,3
КАВЗ	1,5	1,8	1,9	1,8	1,2	1,6	2,1
ЛИАЗ	0,2	0,4	1,0	1,5	1,6	1,7	1,8
НЕФААЗ	0,2	0,1	0,3	0,3	0,5	0,7	1,0
Тушино-Авто	0,5	0,2	0,3	0,6	0,6	0,5	0,7
УралАЗ	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,5
Волжанин	0,0	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	0,2
ГОЛАЗ	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Прочие	1,4	1,0	1,6	1,7	1,4	0,7	0,9
Итого	46,0	49,1	53,0	56,7	67,1	76,5	76,2

Снижение общего выпуска отечественных автобусов в 2004 г. связано со значительным сокращением ОАО «УАЗ» производства автобусов особо малого класса. В 2003 г. было выпущено 21,6 тыс. микроавтобусов УАЗ-2206 и грузопассажирских УАЗ-3962, в 2004 г. их выпуск составил лишь 17 тыс. единиц. Доля продаж автобусов «УАЗ» в общем объеме продаж отечественных автобусов снизилась с 28% до 21%.

Парк автобусов. По данным за 2004 г., размер парка автобусов в России составлял 739 тыс. единиц. По сравнению с 1999 г. объем парка вырос на 19%. В абсолютном выражении емкость парка увеличилась на 117 тыс. автобусов.

За рассматриваемый период прирост парка автобусов был на 85% обеспечен внутренним производством. По сравнению с 1999 г. доля отечественных автобусов увеличилась с 69% до 76%.

Таблица 4. Структура парка автобусов РФ, %

	1999	2004
Российские модели	68,7	75,5
УАЗ-2206-01 и модиф.	12,0	10,1
КАВЗ-685, 3270 и мод.	16,5	10,6
ГАЗ-2217 и модиф.	3,4	3,7
ГАЗ-3221 и модиф.	0,8	14,9
ПАЗ-3205 и модиф.	14,0	14,5
ЛИАЗ-677 и модиф.	5,8	2,9
ЛИАЗ-5256 и модиф.	0,8	1,4
ЗИЛ-3250 и модиф.	0,1	0,2
прочие	15,4	17,1
Иномарки, всего	31,3	24,5
с прав. рулем	2,1	2,4
"ИКАРУСы"	5,2	3,8
"ЛАЗы"	6,9	4,5
произ. в России	0,4	0,6

Возрастная структура парка характеризуется преобладанием автобусов со сроком эксплуатации более 10 лет (46%). В то же время доля автобусов, выпущенных после 1999 г. составляет только 26%. В последнее время наблюдается тенденция повышения доли новых автобусов в парке за счет списания наиболее непригодной техники. На это указывает сокращение доли автобусов со сроком эксплуатации более 10 лет по сравнению с 1999 г.

Особенностью обновления парка автобусов является то, что основным потребителем в отличие от сегмента легковых и грузовых автомобилей являются муниципальные предприятия автотранспорта общего пользования. Таким образом, развитие автобусного парка в значительной степени определяется объемом финансирования муниципальных автопарков. Дополнительным ограничением для предприятий отрасли является низкая рентабельность пассажирских перевозок.

1.3. Рынок легковых автомобилей

В последние годы рынок легковых автомобилей является одним из наиболее динамичных в стране. По оценкам ИКСИ, продажи легковых автомобилей в 2000-2004 гг. увеличились в 2,7 раза в денежном выражении. Ежегодный прирост объема рынка в этот период времени составлял 30% (для сравнения оборот розничной торговли увеличивался в год на 24%). В структуре расходов населения на непродовольственные товары, по оценкам, расходы на покупку транспортных средств уступают только группам товаров массового пользования (одежда и обувь, товары и принадлежности по ведению хозяйства) и составляют около 4% всех расходов домохозяйств. Рост покупательной способности населения, низкая обеспеченность легковыми автомобилями, длительный срок эксплуатации парка являются основными факторами, которые свидетельствуют о высоком потенциале развития российского рынка. С точки зрения тенденций развития рынок легковых автомобилей в России целесообразно разделять на два основных сегмента - российские модели автомобилей, продукция сборочных производств и автомобили, импортируемые на территорию России.

Таблица 5. Динамика российского рынка легковых автомобилей, тыс. шт.

	2000	2001	2002	2003	2004
Рынок всего	1126	1421	1517	1406	1508
Производство (без экспорта)	860	925	888	896	983
Российские модели (без экспорта)	856	919	878	842	851
Сборка иномарок	4	6	10	54	132
Импорт	266	496	629	510	525
новые	72	115	138	215	346
подержанные	194	381	491	296	179

Источник: расчеты ИКСИ

Российские модели. За последние пять лет объем продаж отечественных автомобилей практически не изменился и варьирует в диапазоне 850-900 тыс. шт. В 2004 г. объем продаж в физическом выражении вырос на 1,1% по сравнению с прошлым периодом, тем не менее относительно наиболее успешного для отечественных производителей 2001 г. объем продаж сократился на 7,4%.

Импорт. В значительной степени рост объема российского рынка был обеспечен за счет расширения спроса на импортные легковые автомобили. По сравнению с 2000 г. объем импорта в Россию в физическом выражении увеличился на 97%.

При этом произошли существенные изменения в структуре спроса на импортные автомобили. Если в 2000 г. на долю новых иномарок приходилось 27% общего объема

импорта, то в 2004 г. эта доля выросла до 66%. Основными факторами такого сдвига явились изменение потребительских предпочтений (в результате роста доходов населения), а также увеличение таможенных пошлин на подержанные автомобили в 2002 г.

Сборка иномарок. За последние пять лет в структуре российского рынка выделился еще один сегмент, который включает в себя автомобили иностранных моделей, собранные в России. В настоящее время это самый активно растущий сегмент российского автомобильного рынка. По сравнению с 2003 г. сборка иномарок в физическом выражении увеличилась в 2,4 раза и составила 132 тыс. автомобилей. Основные производители легковых автомобилей в данном сегменте рынка представлены ниже (Таблица 6).

Таблица 6. Иностранные и совместные предприятия по производству автомобилей

Компании	Год начала выпуска	Основная модель	Мощности, тыс. шт.
GM-АвтоВАЗ	2002	Chevy Niva	100
ТагАЗ	2001	Hyundai Accent	120
Форд	2002	Ford Focus	60
Автотор	1997	KIA Rio	60
Иж-Авто	2004	KIA Spectra	40
Автофрамос	2004	Renault Logan	60

В настоящее время на долю иномарок российской сборки приходится 9% рынка легковых автомобилей (Таблица 7). Потенциальный объем выпуска автомобилей на имеющихся мощностях оценивается в 440 тыс. автомобилей в год. В среднем текущий объем сборки иномарок в России соответствует загрузке производственных мощностей на 30%. В среднесрочной перспективе потенциал развития сегмента сборочных производств в России будет определяться расширением выпуска на уже существующих предприятиях, а также открытием новых иностранных и совместных предприятий.

Для стимулирования иностранных производителей к осуществлению сборки иномарок в России в 2005 г. Министерство экономического развития и торговли РФ совместно с Минпромэнерго и Минфином России разработали и утвердили порядок, определяющий режим «промышленная сборка». Данный режим позволяет автопроизводителям снизить импортные пошлины (до 3-5%) при ввозе автокомпонентов, используемых при сборке легковых автомобилей. Одним из первых предприятий, которое в 2005 г. воспользовалось режимом «промышленной сборки» стало ОАО «Северсталь-авто». Компания обратилось в Министерство экономического развития и торговли РФ с заявкой на получение статуса промышленной сборки в соответствии с Постановлением Правительства РФ №166 для

реализации проекта создания производства автомобилей SSangYong в России. «Северсталь-авто» направила в Министерство бизнес-план организации сборки автомобилей SSangYong на производственной площадке ОАО "Завод микролитражных автомобилей" (Набережные Челны), а также проект инвестиционного соглашения с Минэкономразвития и перечень компонентов для промышленной сборки, которые будут использованы для производства автомобилей SSangYong Rexton. Планируется, что в ближайшем будущем подобные инвестсоглашения будут также подписаны с «Автофрамосом», «ИжАвто» и Таганрогским заводом. На очереди – соглашение с Toyota, которая в 2005 г. начала работы по строительству собственного завода на территории Ленинградской области.

Таблица 7. Структура российского рынка легковых автомобилей (в физическом выражении)

	2000	2001	2002	2003	2004
Производство в России, %	76	65	59	64	65
Российские модели (без экспорта)	76	65	58	60	56
Сборка иномарок	0	0	1	4	9
Импорт, %	24	35	41	36	35
новые	6	8	9	15	23
подержанные	17	27	32	21	12
Итого, %	100	100	100	100	100

По своему объему сегмент «сборка иномарок» (9% в физическом выражении) в настоящее время уступает импорту новых (23%) и подержанных иномарок (12%). При этом необходимо отметить, что развитие сборочных производств оказывает существенное влияние на импорт новых автомобилей. В большинстве случаев сборочные производства обеспечивают более половины объемов продаж своих марок на внутреннем рынке. В частности, наиболее высокий показатель – у компании Форд. В 2004 г. 76% продаж приходилось на долю сборочного производства. Самый низкий показатель у Renault - 3% от общего объема продаж (в 2004 г. – 16 тыс. шт.). Всего по итогам 2004 г. в России было продано 7 тыс. автомобилей Renault Symbol. Однако в 2005 г. компания планирует организовать производство новой модели Logan на СП «Автофрамос». В перспективе объем производства может быть увеличен до 60 тыс. автомобилей в год. В результате основное место в объеме продаж также будут занимать автомобили, собранные в России.

Развитие автомобильного рынка характеризуется не только динамикой продаж в физическом выражении, но также ценовыми сегментами рынка, изменением соотношения цен между продукцией отечественных и иностранных производителей, и расходами

населения на покупку легковых автомобилей. В этой связи в рамках работы над проектом была проведена стоимостная оценка объемов рынка по основным сегментам.

Для оценки рынка в стоимостном выражении была произведена оценка средних цен для основных групп импортных и отечественных автомобилей, по данным таможенной статистики и официальных дилеров, а также с учетом данных об объеме производства легковых автомобилей в России и ценах на эти автомобили. В Таблица 8 представлены итоговые результаты оценки структуры и динамики рынка. По оценкам ИКСИ, в стоимостном выражении размер российского рынка легковых автомобилей в 2004 г. составил 17 млрд. долл. При этом необходимо учитывать, что фактические расходы населения на легковые автомобили могут быть выше в связи с исключением из рассмотрения вторичного рынка легковых автомобилей.

С точки зрения структуры рынка в стоимостном выражении основными тенденциями являются сокращение доли российских моделей и расширение импорта новых иномарок. Доля российских моделей на рынке сократилась с 53% в 2000 г. до 30% в 2004 г.

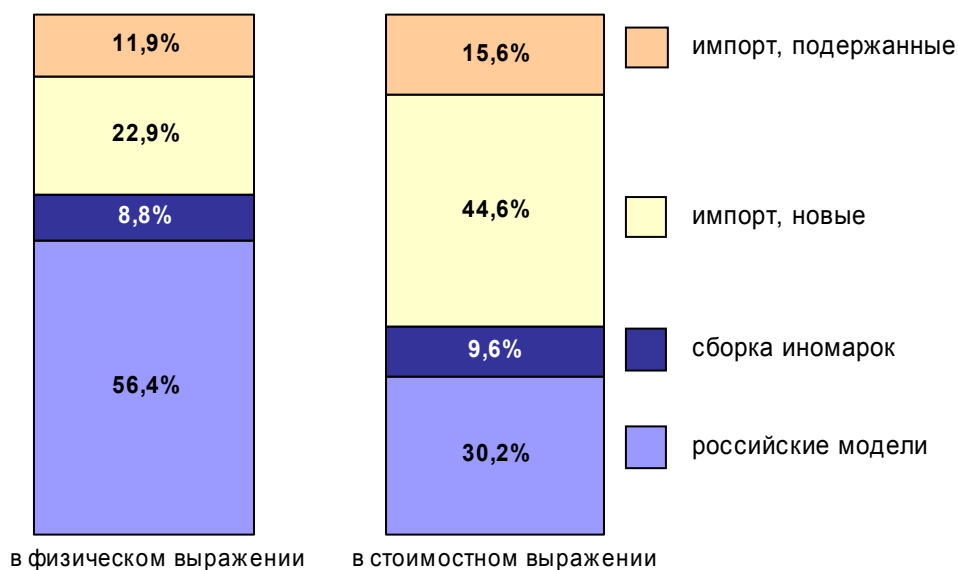
Таблица 8. Структура российского рынка легковых автомобилей (в стоимостном выражении)

	2000	2001	2002	2003	2004
Рынок всего, млрд. долл.	6,3	9,3	11,3	13,1	17,3
Производство (без экспорта),%	53	42	35	38	40
Российские модели (без экспорта), %	53	41	34	34	30
Сборка иномарок,%	1	1	1	4	10
Импорт, %	47	58	65	62	60
Новые, %	23	24	24	34	45
Подержанные, %	24	34	41	28	16

Источник: расчеты ИКСИ

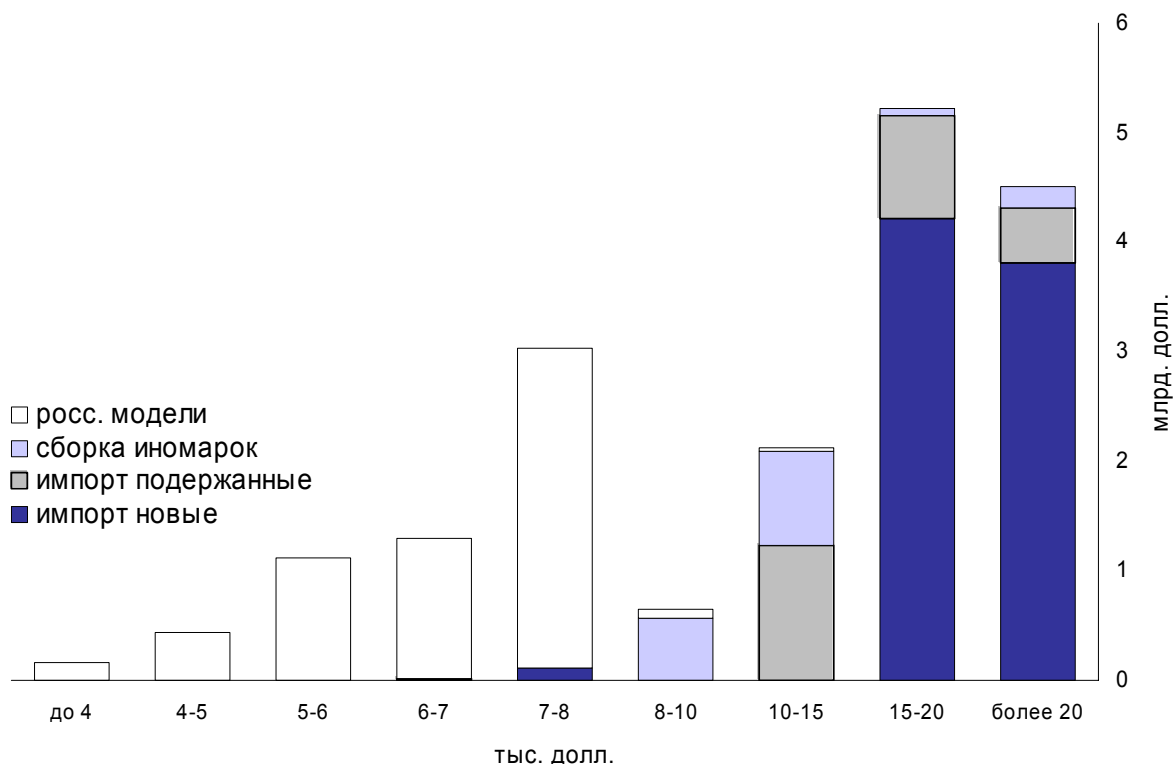
По объемам потребительских расходов сегмент новых иномарок является наиболее крупным на российском рынке. В физическом выражении доля новых иномарок составляет 23% рынка, однако более высокая средняя цена автомобилей в данном сегменте приводит к увеличению доли на рынке в стоимостном выражении до 45%. По оценкам ИКСИ, в 2004 г. средняя цена новой иномарки, импортируемой в Россию, равнялась 22,4 тыс. долл., в то время как средняя цена на российские модели составляла только 6,2 тыс. долл.

Рисунок 2. Сравнение структуры рынка в стоимостном и физическом выражении, 2004 г.



На Рисунок 3 представлена структура автомобильного рынка России по ценовым сегментам в 2004 г. Продажи российских моделей сконцентрированы в сегменте автомобилей дешевле 8 тыс. долларов. Стагнация объемов продаж российских моделей в 2002-2004 гг. указывает на то, что ценовая конкурентоспособность по сравнению с сегментом иномарок находится на пределе и дальнейшее повышение цен на продукцию отечественных заводов является проблематичным. В следующих ценовых сегментах, расположенных рядом с российскими моделями, находятся собираемые в России иномарки и подержанные автомобили, ввозимые в Россию (от 8 до 15 тыс. долл.). С точки зрения роста объемов продаж данный сегмент является весьма перспективным в ближайшем будущем. Одним из наиболее вероятных сценариев развития представляется рост производства сборочных предприятий в этих сегментах. В 2005 г. планируется начало производства Renault Logan (цена от 9 до 13 тыс. долл.) на СП “Автофрамос”.

Рисунок 3. Ценовые сегменты рынка в 2004 г.



В наиболее дорогих ценовых сегментах (более 15 тыс. долларов) находятся новые импортные иномарки и отдельные марки автомобилей, собираемые на территории РФ (BMW, KIA). В 2007 г. Toyota планирует начать производство модели Самгу, базовая версия которой реализовывалась в 2004 г. по цене в 29 тыс. долл. В случае реализации заявленных планов, а также выхода на российский рынок новых участников (например, Volkswagen или Daimler Chrysler) можно предположить, что импорт подержанных автомобилей в соответствующих ценовых сегментах сократится.

Парк легковых автомобилей. По данным на конец 2004 г. общий размер парка легковых автомобилей составил 23,8 млн. единиц. За последние шесть лет (с 1998 г.) размер парка увеличился на 25%. Необходимо отметить, что прирост парка в этот период превосходил прирост парка грузовых автомобилей (9,6%) и автобусов (19%).

Среднегодовой темп прироста парка за рассматриваемый период составил 4%. При этом в последнее время (2003-2004 гг.) наблюдается некоторое снижение темпов роста парка легковых автомобилей. Отчасти снижение темпов роста было связано с изменением порядка уплаты транспортного налога и введением обязательного страхования гражданской ответственности (ОСАГО). Считается, что эти нововведения побудили владельцев старых

(неиспользуемых) автотранспортных средств снимать их учета для утилизации. Косвенным подтверждением этого факта является наблюдаемое по данным официальной статистики сокращение количества автомобилей, которые в настоящий момент не выпускаются в России (“Москвич”), а также тех автомобилей, которые производились в советское время в Украине (ЗАЗ, Таврия). С 2002 по 2004 г. количество легковых автомобилей этих марок в автопарке России сократилось на 500 тыс. единиц (2% общего размера парка).

Таблица 9. Динамика парка легковых автомобилей России в 1998-2004 гг.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Парк легковых автомобилей, млн. шт.	18,8	19,4	20,0	20,9	22,1	23,0	23,8
Прирост, млн. шт.	1,2	0,6	0,6	0,9	1,2	0,9	0,8
Прирост, %	6,7	3,1	3,2	4,3	5,8	4,2	3,3

Источник: ГИБДД

Основным источником спроса на легковые автомобили в России и за рубежом выступает население. По данным официальной статистики, в личной собственности физических лиц в 2004 г. находилось 94,5% общего размера парка легковых автомобилей.

По показателю обеспеченности автомобилями на душу населения Россия уступает не только развитым, но и некоторым развивающимся странам мира (Рисунок 4). Основным фактором, определяющим спрос населения на легковые автомобили, является рост доходов. С учетом прогнозируемого увеличения доходов населения (или ВВП на душу населения) можно ожидать, что к 2010 г. обеспеченность автомобилями в России достигнет текущего уровня стран Центральной Европы (Словакии и Венгрии) – 210-220 автомобилей на 1000 жителей.

Рисунок 4. Обеспеченность легковыми автомобилями в России и за рубежом



Особенностями парка легковых автомобилей в России является его низкая степень дифференциации по производителям и высокий срок эксплуатации транспортных средств. Парк легковых автомобилей России уступает по разнообразию моделей развитым странам мира. На долю трех основных производителей автомобилей бывшего СССР (ВАЗ, ГАЗ, АЗЛК) приходится 67% всех эксплуатируемых в России легковых автомобилей. В целом в структуре парка легковых автомобилей традиционно выделяются три основных сегмента:

- автомобили ВАЗ (53% в 2004 г.)
- другие российские модели (22%)
- иномарки (25%)

Наибольшую долю в российском автопарке среди автомобилей ВАЗ занимает семейство “Классика” (33%). Однако эта доля постепенно снижается, что связано с постепенным сокращением производства в последние годы и присутствием в парке большого количества старых моделей “Жигулей”. С 2002 по 2004 г. доля классического семейства снизилась с 35% до 33%. Доля автомобилей ВАЗ “десятого” семейства за этот период увеличилась с 3% до 4,8%. В настоящее время “десятка” является самой массовой моделью автомобилей ВАЗ (объем производства в 2004 г. - 436 тыс. шт.), поэтому в будущем следует ожидать дальнейшего увеличения доли этого семейства в автопарке страны.

По данным официальной статистики, половина парка зарегистрированных легковых автомобилей в России имеет возраст 10 лет и более. Данный показатель свидетельствует о низком уровне технического состояния автомобильного парка России. При этом необходимо учитывать, что данные о парке основываются на информации о зарегистрированных и стоящих на учете в ГИБДД легковых автомобилях. В связи с тем, что на учете могут находиться большое количество недееспособных и фактически неэксплуатируемых автомобилей, официальные данные могут отличаться от статистики реально эксплуатируемых автомобилей.

1.4. Структура рынка автомобильных компонентов

Несмотря на достаточно высокие объемы производства российских легковых автомобилей (около 1 млн. шт. в 2004 г.) в России до настоящего времени не появилось крупных компаний среди производителей автомобильных компонентов. Основные автопроизводители (ВАЗ, ГАЗ, КамАЗ) изначально со времен своего образования были построены по вертикальному принципу и производили до 85% необходимых операций на собственных заводах. В то же самое время автомобильная промышленность США, Японии, Германии и других развитых стран состоит из нескольких групп производителей автокомпонентов. При этом ведущие мировые производители тех или иных компонентов производят унифицированные детали для Ford, Volvo, BMW.

По оценкам ИКСИ, объем рынка поставок автокомпонентов на конвейер в 2004 г. составил около 115 млрд. руб. (4 млрд. долл.). Основными потребителями автокомпонентов на российском рынке являются АвтоВАЗ, объем выпуска которого составляет около 700 тыс. автомобилей в год, а также ГАЗ и КамАЗ. Особенностью рынка является ориентация производителей автокомпонентов на какой-то определенный автозавод. В большинстве случаев поставщики являются дочерними предприятиями автопроизводителей. В последнее время среди ведущих автосборочных предприятий страны наблюдается тенденция постепенного вывода непрофильных подразделений. Если раньше производители комплектующих являлись подразделениями автосборочных производств, то сейчас в России насчитывается около 500 компаний, основной деятельностью которых является производство автокомпонентов.

В настоящее время среди основных проблем отрасли можно выделить следующие:

- рост цен на сырье;

- ограниченный доступ к кредитованию;
- “серый” импорт.

Кроме этого, на развитие производства автомобильных компонентов в России в будущем будут оказывать влияние несколько факторов внешней среды:

- изменение модельного ряда российскими автозаводами;
- открытие новых производств по сборке импортных автомобилей в России;
- импорт автокомпонентов в РФ.

Рост производства может быть обеспечен за счет производства комплектующих для новых российских моделей (“Калина”, “Приора”), а также сборочных производств иностранных компаний (GM, Ford, Renault, Kia, Toyota и др.). При этом основную конкуренцию отечественным производителям в настоящее время составляет импорт автокомпонентов. Присутствие иностранных производителей на российском рынке пока является незначительным. Это связано с несколькими причинами. Во-первых, по большинству позиций импортная продукция технологически не подходит к российским моделям. Во-вторых, сборочные производства иномарок в России пока рассчитано на несколько десятков тысяч в год (объем производства Ford в 2004 г. – 30 тыс. шт., GM – 58 тыс. шт.), поэтому строительство заводов по выпуску автокомпонентов для этих моделей считается нецелесообразным из-за узости рынка. Общий объем производства иномарок российской сборки в 2004 г. составил – 132 тыс. шт. В то же самое время общий размер парка легковых автомобилей составляет около 24 млн. транспортных средств. В этой связи производители импортных автокомпонентов в России, как правило, ориентированы на розничный рынок и производство универсальной продукции (шин, стекол, аккумуляторов и др.).

1.5. Импорт vs. сборка

1.5.1. Российские законодательные инициативы по изменению структуры предложения иномарок

Основные законодательные акты, направленные на развитие промышленной сборки. В целях развития российской автомобильной промышленности с 1998 г. Правительством предпринимались меры, направленные на привлечение иностранных инвесторов к развитию автосборочных производств в России. Сущность этих мер состояла в снижении таможенных тарифов на ввоз автокомпонентов на территорию России в случае,

если автопроизводитель выполняет ряд условий по закупкам автокомпонентов российского происхождения, объему капиталовложений, объему выпуска и т.д. Наиболее важными нормативными актами по этому вопросу являются:

- постановление Правительства РФ «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности» от 23 апреля 1998 г. № 413;
- приказ МЭРТ, МПЭ, МФ РФ «Об утверждении порядка, определяющего понятие «промышленная сборка» и устанавливающего применение данного понятия при ввозе на территорию РФ автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов» от 15 апреля 2005 г.
- постановление Правительства РФ «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки» от 29 марта 2005 г. № 166.

В 1998-2004 гг. организация сборочных производств по стандартной сборке иномарок в России регламентировалась Постановлением Правительства РФ № 413. С 2005 года заключение новых соглашений по организации автосборочных предприятий происходит на основании режима промышленной сборки, установленного Приказом МЭРТ, МПЭ и МФ РФ от 15.04.2005 и Постановлением Правительства № 166. Постановление № 413 и утвержденный режим промышленной сборки закрепляют разные условия соглашений между МЭРТ РФ и сборочным предприятием, отличающиеся требованиями по соотношению затрат на ввозимые автокомпоненты и автокомпоненты российского происхождения, динамике этого соотношения, объемам привлекаемых инвестиций и др. Эти особенности двух параллельно существующих форм организации сборочного производства обобщены ниже (Таблица 10).

Таблица 10. Особенности организации промышленной сборки в РФ

Критерии сравнения	Постановление № 413	Режим промышленной сборки
Предмет соглашения	Беспошлинный ввоз всех необходимых автокомпонентов*	Беспошлинный ввоз некоторых автокомпонентов, перечисленных в Соглашении
График локализации затрат	За 5 лет с начала организации производства затраты, совершенные на территории РФ, увеличивают до 50% себестоимости продукции.	За 4,5 года с начала организации производства необходимо сократить ввоз автокомпонентов, заявленных в Соглашении, на 37% в стоимостном выражении.

Критерии сравнения	Постановление № 413	Режим промышленной сборки
Минимальные требования по инвестициям	Суммарный объем инвестиций за первые 5 лет осуществления инвестиционного проекта составляет не менее 1500 млн. рублей.	Не регламентируется
Минимальные требования по объему выпуска	Не регламентируется	Годовой объем выпуска не менее 25 000 автомобилей
Соответствие нормам ВТО	Не соответствует (по причине требований к объему инвестиций)	Соответствует

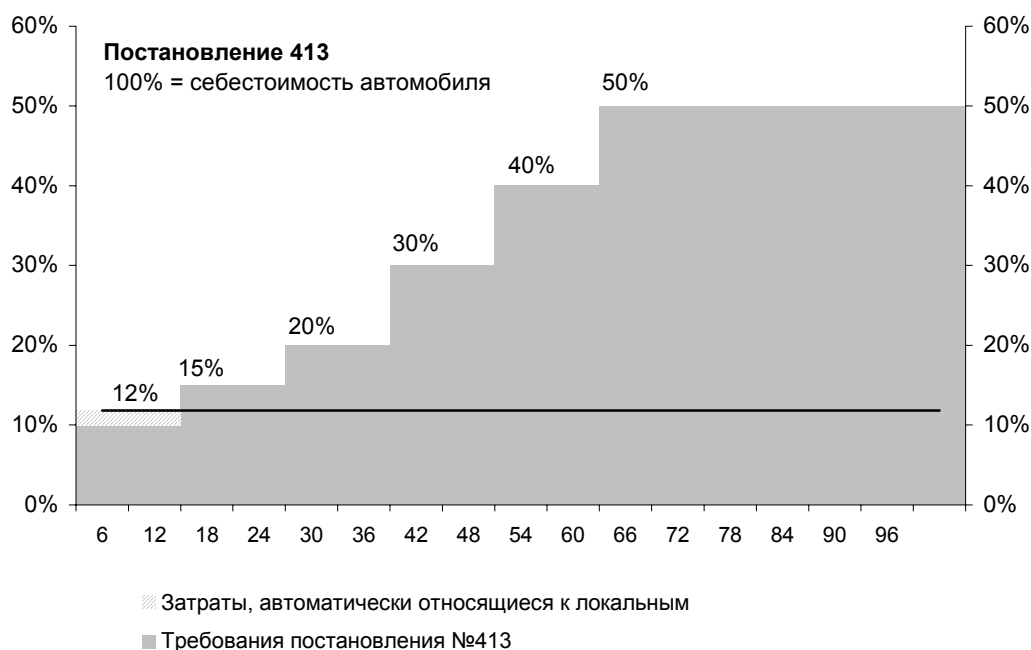
* В рамках квот, ежегодно устанавливаемых Правительством РФ.

Стимулирование развития промышленной сборки в рамках Постановления 413.

Согласно Постановлению № 413, российский производитель имеет право претендовать на применение режима свободного склада к ввозимым автокомпонентам (при получении соответствующей лицензии ГТК РФ (ФТС РФ)), если в течение первых 5 лет с начала реализации инвестиционного проекта по организации сборочного производства суммарный объем инвестиций составит не менее 1500 млн. руб., а доля затрат, совершенных производителем на территории Российской Федерации и относимых на себестоимость продукции, составит не менее 50%. Эти обязательства производителя закреплены в рамках Инвестиционного соглашения между производителем, организующим сборочное производство, и Министерством экономики (МЭРТ РФ).

Постановление № 413 также устанавливает *график локализации затрат* – календарный план увеличения доли локальных затрат (совершенных на территории РФ и относимых на себестоимость продукции) в структуре себестоимости. График локализации затрат определяет, в какой степени будут задействованы производственные возможности РФ при осуществлении промышленной сборки автомобилей. Согласно Постановлению, в течение первого года работы сборочного предприятия доля локальных затрат должна составлять не менее 10% себестоимости продукции, по истечении первого года – не менее 15%, а по истечении второго года – не менее 20%. Далее по истечении каждого следующего года доля локальных затрат должна увеличиваться на 10 процентных пунктов и к шестому году (т.е. по истечении пятого года) работы предприятия эта доля должна достигнуть 50%. Рост доли локальных затрат проиллюстрирован ниже (Рисунок 5).

**Рисунок 5. График локализации затрат автопроизводителей
согласно Постановлению № 413**



Такие затраты, как заработная плата, амортизация и сопутствующие расходы, относимые на себестоимость продукции, по своей сущности относятся к локальным. Согласно статистике, на российских автосборочных предприятиях доля таких расходов составляет 12% себестоимости. Поэтому сборочное предприятие в первый год работы может импортировать 100% автокомпонентов, не нарушая при этом условий Инвестиционного соглашения. В дальнейшем импорт автокомпонентов должен сокращаться. Как видно по Рисунок 5, существенное сокращение ввоза автокомпонентов начинается с 4-го года работы предприятия (42 месяца на диаграмме), когда доля локальных затрат в структуре себестоимости должна увеличиться более чем вдвое по сравнению с исходным уровнем 12% затрат, автоматически относящихся к локальным. На шестом году деятельности предприятия, как уже обсуждалось выше, локальные затраты должны составлять не менее 50% себестоимости продукции.

График локализации затрат, установленный Постановлением № 413, обеспечивает достаточно быстрое возрастание вовлеченности российских поставщиков автокомпонентов в производство иномарок, стимулируя как применение российских материалов и автокомпонентов при сборке автомобилей, так и развертывание новых производств автокомпонентов для иномарок на российской территории. В то же время график локализации является достаточно жестким для производителя и требует осуществления инвестиций в крупных размерах. Кроме того, требование к минимальному объему

инвестиций, закрепленное Постановлением № 413, не соответствует нормам ВТО, так как искажает конкурентную ситуацию на рынке. В силу этих обстоятельств новые соглашения об организации сборки иномарок на территории России сейчас заключаются, как уже говорилось выше, в рамках режима промышленной сборки, утвержденного Приказом от 15.04.2005.

Режим промышленной сборки 2005 г. Согласно Приказу «Об утверждении порядка, определяющего понятие «промышленная сборка» и устанавливающего применение данного понятия при ввозе на территорию РФ автокомпонентов для производства моторных транспортных средств...», был учрежден таможенный режим «для промышленной сборки», разрешающий беспошлинный ввоз товаров, относящихся к товарным позициям 8701-8705 ТН ВЭД (автокомпоненты для производства моторных транспортных средств). Возможность ввозить автокомпоненты в рамках этого режима предоставляется производителям, которые в определенные сроки обязуются наладить на территории РФ сборочное производство (сварку, окраску и сборку кузова) с проектной мощностью не менее 25 000 автомобилей в год, а также повышать степень локализации затрат по установленному графику. Запуск сборочного производства должен произойти в течение 30 месяцев² с момента подписания Соглашения между производящим предприятием и МЭРТ РФ, фиксирующего указанные обязанности производителя.

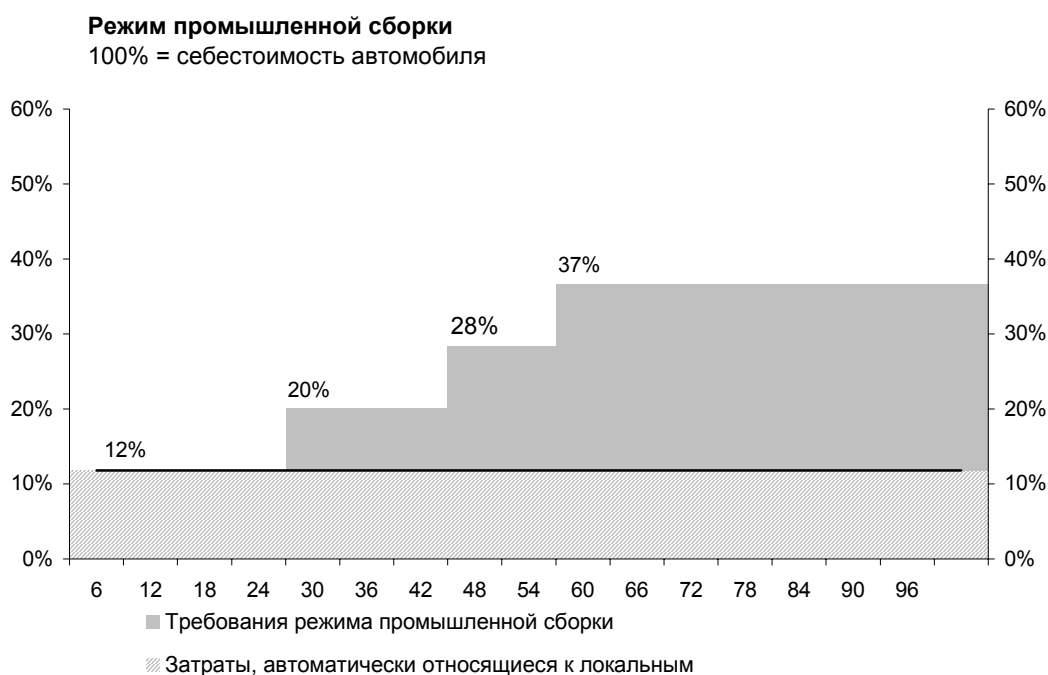
В отличие от требований Постановления № 413, режим промышленной сборки предоставляется только для тех автокомпонентов, которые перечислены в Соглашении между предприятием и МЭРТ РФ. Все остальные ввозимые автокомпоненты, не перечисленные в Соглашении, облагаются таможенными пошлинами по действующим ставкам. Таким образом, предметом Соглашения может быть беспошлинный ввоз 100% или менее автокомпонентов, необходимых для промышленной сборки³. Соответственно, график локализации затрат, предусматривающий снижение доли импортируемых автокомпонентов, касается лишь тех из них, которые перечислены в Соглашении.

Понятие промышленной сборки в рамках Приказа от 14 апреля 2005 г. подразумевает использование менее жесткого графика локализации затрат. Для сопоставимости с аналогичным графиком Постановления № 413, диаграмма (Рисунок 6) составлена в предположении, что режим промышленной сборки распространяется на 100% автокомпонентов, ввозимых для сборочного производства.

² Этот срок относится к предприятиям, создающим новые производственные мощности. Для сборочных предприятий, использующих уже имеющиеся производственные фонды, срок запуска сборочной линии сокращается до 18 месяцев с момента подписания Соглашения.

³ Выбор доли автокомпонентов, ввозимых беспошлинно в рамках режима «для промышленной сборки», происходит по желанию производителя.

Рисунок 6. График локализации затрат в рамках режима промышленной сборки



Как уже обсуждалось выше, около 12% себестоимости собранного автомобиля составляют затраты, автоматически относящиеся к локальным – заработная плата, амортизация и пр. Поэтому в течение первых двух лет работы предприятие, имеющее право беспошлинно ввозить на территорию РФ 100% автокомпонентов, будет осуществлять локальные затраты в размере 12% себестоимости. В дальнейшем степень локализации затрат должна повышаться. Согласно Порядку применения промышленной сборки на территории РФ⁴, не позднее чем через 2 года после запуска производства ввоз автокомпонентов, заявленных в Соглашении, должен быть сокращен не менее чем на 10% их общей стоимости. Через 3,5 года от момента запуска производства (или через 42 месяца) ввоз автокомпонентов должен быть сокращен еще на 10%. Через год после этого (или 54 месяца с момента запуска производства) ввоз автокомпонентов должен быть снова сокращен на 10% и оставлен на этом уровне вплоть до окончания действия Соглашения. Учитывая, что 12% затрат предприятия будут локальными в любом случае, уровень локализации затрат, относимых на себестоимость продукции, составит 20% по прошествии 24 месяцев, 28% по прошествии 42 месяцев и 37% по прошествии 54 месяцев.

Сопоставив Рисунок 5 и Рисунок 6, легко увидеть, что режим промышленной сборки устанавливает более низкую степень локализации затрат, чем это регламентировалось согласно Постановлению № 413 (37% против 50% через 5 лет после организации

⁴ Регламентирован Приказом МЭРТ, МПЭ и МФ РФ от 15 апреля 2005 г.

предприятия). Учитывая, что в Соглашении при установлении режима промышленной сборки между предприятием и МЭРТ РФ может быть заявлено менее 100% необходимых автокомпонентов, степень локализации затрат фактически может оказаться еще ниже. С одной стороны, это облегчает производителям возможности пользования режимом промышленной сборки, так как не требует затрат, связанных с локализацией производства автокомпонентов. Кроме того, установленный режим промышленной сборки не противоречит нормам ВТО, что имеет большое значение в связи с предстоящим вступлением России в ВТО. С другой стороны, низкая локализация затрат обуславливает и низкую степень вовлеченности российских производственных мощностей в процесс сборки, способствует импорту автокомпонентов вместо стимулирования развития их производства на территории России.

Выбор компании-инвестора относительно способа поставки иномарок в Россию – посредством импорта готовой продукции, организации «отверточной» сборки или промышленной сборки путем заключения соглашения с МЭРТ РФ – зависит от соотношения доходностей соответствующих инвестиционных проектов. В первую очередь это соотношение зависит от таможенных тарифов, применяемых к ввозимым готовым автомобилям и автокомпонентам. Таким образом, изменение соотношения между таможенными пошлинами на автомобили и автокомпоненты является одним из основных инструментов воздействия на структуру предложения иномарок в современной России. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть этот инструмент более подробно, используя модель инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей.

1.5.2. Сравнение инвестиционных проектов по импорту и сборке

1.5.2.1. Построение модели инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей

Структура модели, допущения и гипотезы. Целью построения модели является сравнение доходности инвестиционных проектов по сборке (промышленной и «отверточной») и импорту автомобилей в зависимости от таких параметров, как таможенные тарифы на готовые автомобили и автокомпоненты. Для проведения инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей были взяты условные (типовые) инвестиционные проекты с характеристиками, близкими к реальным условиям автомобильного бизнеса⁵.

⁵ Сложность построения моделей такого типа заключается в том, что используемые данные (капитальные и текущие затраты, прибыль, доходность инвестиций) представляют собой коммерческую информацию.

Типовые инвестиционные проекты по сборке автомобилей заключаются в организации сборочного производства на российской территории с годовым объемом выпуска 50 000 автомобилей, что соответствует планам большинства автопроизводителей как в России, так и за рубежом. Средняя капиталоемкость инвестиций проектов по организации промышленной сборки, по данным прессы, составляет 4-5 тыс. долл. на единицу производственной мощности, что согласуется с аналогичными показателями на зарубежных рынках. В отличие от этого, капиталоемкость при неглубокой («отверточной») сборке автомобилей, не требующей дорогостоящего оборудования, минимальна⁶. Предполагается, что капитальные затраты, связанные с сооружением производственных мощностей предприятия, осуществляются в период, предшествующий запуску сборочной линии.

Типовой проект по импорту представляет собой организацию ввоза на территорию России 50 000 готовых автомобилей в год. Предполагается, что эти автомобили производятся на крупном зарубежном предприятии, пользующемся экономией от масштаба при осуществлении транспортных и иных затрат.

Текущие затраты этих типовых проектов состоят из расходов на машинокомплект (или готовый автомобиль для проекта по импорту), таможенных пошлин, транспортных расходов, а также расходов на сборку в России (для сборочных производств), включающих затраты на труд, амортизационные отчисления и прочие расходы. При оценке затрат были сделаны упрощающие предположения:

- производительность труда на предприятии зависит от капиталовооруженности и квалификации персонала;
- амортизационные отчисления на оборудование осуществляются равномерно в течение 10-летнего периода;
- крупные предприятия пользуются экономией от масштаба, выражающейся в снижении транспортных и накладных расходов на единицу продукции;
- издержки на дистрибуцию «от границы» и «с завода» одинаковы.

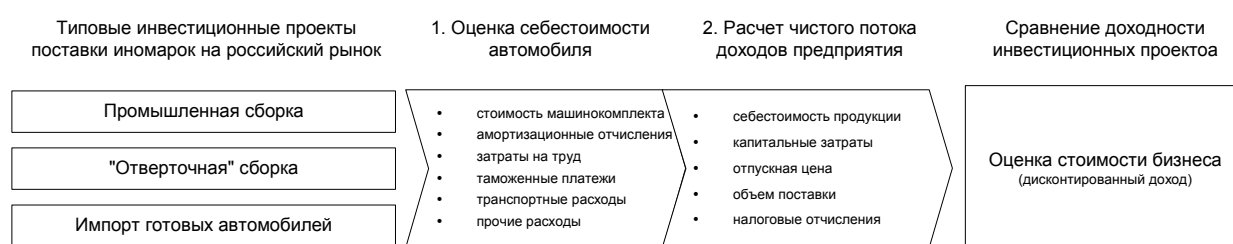
При расчете таможенных пошлин использовалась средневзвешенная ставка действующего таможенного тарифа на автокомпоненты и автомобили (9,7% и 25% соответственно), а также альтернативные значения ставок. На основании полученных оценок основных затрат была рассчитана себестоимость автомобиля для каждого проекта.

⁶ По оценке, суммарные капиталовложения для «отверточной» сборки составляют около 25 000 долл. США, или 500 долл. на единицу производственной мощности.

Предполагая, что розничная цена импортного и собранного в России автомобиля одинакова, а объемы продаж соответствуют объемам выпуска (для импорта – объемам ввоза в Россию), мы оценили прибыль от продаж продукции по каждому проекту в течение первых 10 лет их реализации. Расчет чистой прибыли проводился по действующей ставке налога на прибыль (24%), считая, что инвестиционные льготы для данных проектов не применяются. Сопоставление чистой прибыли предприятий с их капитальными затратами и амортизационными отчислениями позволило получить чистый поток доходов предприятий от реализации инвестиционных проектов за 10 лет.

Для сравнения доходности рассматриваемых типовых проектов использовалась оценка стоимости бизнеса, полученная путем дисконтирования чистого потока доходов от их реализации. При этом для простоты использовалась единая ставка дисконтирования, отражающая межвременные предпочтения инвесторов. Затем было проанализировано, как меняется соотношение доходностей проектов по импорту и сборке в зависимости от таможенных тарифов на готовые автомобили и автокомпоненты. На этом основании с учетом принятых допущений были сделаны выводы о влиянии соотношения тарифов на структуру предложения иномарок. Для полноты проводимого анализа была также дана оценка бюджетной эффективности рассматриваемых типовых проектов, измеренная как дисконтированные доходы бюджета по налогу на прибыль, ЕСН (по ставке 26%) и таможенным пошлинам. Общая структура модели показана ниже (Рисунок 7).

Рисунок 7. Структура модели инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей



Модельные расчеты, необходимые для инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей, можно условно разделить на 2 этапа. На первом этапе с учетом сделанных допущений оценивается себестоимость автомобилей как сумма производственных и накладных расходов. На втором этапе происходит расчет чистого потока доходов от деятельности предприятия за 10 лет, исходя из полученной чистой прибыли от реализации продукции и амортизированных капитальных затрат. Итогом этих расчетов является

сравнение доходности типовых проектов, проведенное с помощью дисконтирования чистого потока доходов.

Оценка себестоимости автомобиля. Значительная доля себестоимости как импортируемого, так и собираемого в России автомобиля приходится на стоимость машинокомплекта. Оценка стоимости машинокомплекта была проведена на примере стандартного нового автомобиля с бензиновым двигателем объемом 1,6 литра. За основу оценки взяты отраслевые данные по сборочным производствам в США и данные о поставках основных автокомпонентов в сборку, описываемые в рамках отраслевой классификации NAICS (North American Industry Classification System, группа отраслей 3363). Эти группы автокомпонентов следующие:

- двигатель и детали к нему;
- электрика и электронные компоненты;
- рулевое управление и подвеска;
- тормозные системы;
- трансмиссия;
- сидения и детали интерьера;
- штамповка;
- прочие автокомпоненты.

Выбор страны для проведения оценки стоимости машинокомплекта обусловлен доступностью данных. Для корректировки структуры затрат из-за различной средней стоимости автомобиля в США и на рынках, аналогичных российскому, принят ряд гипотез, позволяющих обеспечить корректность применения выработанной оценки (отнесение отдельных видов затрат на автокомпоненты или прямые затраты сборочных предприятий, уменьшение стоимости электроники, аудио- и видео- оборудования и другие корректировки). Разработанная оценка согласуется с данными других источников, например, McKinsey (2002) в части доли материальных затрат в структуре стоимости автомобиля. Ее уточнение возможно на основе данных о номенклатуре и закупочных ценах на автокомпоненты на российском рынке. Ниже представлены результаты оценки стоимости машинокомплекта (Таблица 11).

Таблица 11. Структура себестоимости машинокомплекта легкового автомобиля (оценка)

Основные автокомпоненты	Стоимость, долл. США	Структура
Всего стоимость машинокомплекта	8400	100%
Двигатель	2000	23,8%
Трансмиссия	1300	15,5%
Кузов	1100	13,1%
Электрика и электронные компоненты	1000	11,9%
Сидения и детали интерьера	600	7,1%
Тормозные системы	500	6,0%
Рулевое управление и подвеска	450	5,4%
Пластик и аналогичные материалы	260	3,1%
Шины	200	2,4%
Стекло	180	2,1%
Прочие	810	9,6%

Из Таблица 11 видно, что около 50% стоимости машинокомплекта приходится на три наиболее дорогих части автомобиля – двигатель, трансмиссию и кузов. Двигатель и трансмиссия являются сложными и высокоточными изделиями, их выпуск является одним из наиболее капиталоемких частей процесса производства автомобиля, что обуславливает их сравнительно высокую стоимость.

Стоимость машинокомплекта по всем рассматриваемым инвестиционным проектам составляет свыше 80% себестоимости автомобиля⁷. Остальные затраты складываются из транспортных расходов, затрат на труд и амортизации. Структура себестоимости автомобилей для типовых проектов по импорту и сборке автомобилей приведена ниже (Таблица 12).

Таблица 12. Структура себестоимости легкового автомобиля (оценка)

Показатели	Промышленная сборка	«Отверточная» сборка	Импорт
Себестоимость автомобиля *, тыс. долл.	10,3	10,8	9,7
в том числе (себестоимость = 100%)			
Машинокомплект	81,3%	84,8%	86,2%
затраты на труд	2,1%	2,0%	6,5%

⁷ Стоимость машинокомплекта при осуществлении «отверточной» сборки была оценена исходя из предположения, что проведение сварки и окраски увеличивает стоимость комплекта, что приближает ее к стоимости готового автомобиля на границе.

Показатели	Промышленная сборка	«Отверточная» сборка	Импорт
Амортизация	4,1%	0,5%	4,3%
транспортные расходы	6,5%	6,8%	0,9%
прочие расходы	6,0%	5,9%	2,1%
С учетом таможенных пошлин, тыс. долл.	11,1	11,7	12,1

* Без учета таможенных пошлин

Расчет затрат на труд осуществлялся с учетом производительности труда на сборочных и интегрированных производствах, а также сложившегося уровня заработной платы в автомобильной промышленности в России и за рубежом. Амортизационные отчисления были рассчитаны исходя из капитальных затрат на каждый инвестиционный проект, в предположении, что амортизация начисляется равномерно в течение первых 10 лет службы оборудования. При расчете транспортных и накладных расходов учитывалось, что более крупное предприятие (поставляющее готовые автомобили в Россию) использует экономию от масштаба, что позволяет ему сократить эти расходы с 6-7% до 1-2% себестоимости. Более подробно расчеты текущих и капитальных затрат при сборке и импорте представлены в Приложение 3. Действующие ставки таможенных пошлин на автокомпоненты в России

По оценке, себестоимость импортируемого автомобиля (до таможенных платежей) на 5-10% ниже себестоимости автомобилей, собираемых в России. Действующие таможенные тарифы изменяют это соотношение: при среднем уровне тарифов на автокомпоненты 9,7% и адвалорной пошлине на готовые автомобили 25% себестоимость собранного в России автомобиля составит 11 тыс. долл., а импортированного автомобиля – уже 12 тыс. долл. В целом это согласуется с текущим уровнем развития сборочных производств.

Оценка себестоимости автомобиля с учетом таможенных платежей является основой для дальнейших расчетов: оценки прибыли предприятия, чистого потока его доходов и конечной оценки стоимости бизнеса в течение первых 10 лет работы предприятия.

Расчет чистого потока доходов предприятия и сравнение доходности инвестиционных проектов. Для предприятий, осуществляющих сборку автомобилей (как промышленную, так и неглубокую), чистый поток доходов (ЧПД) за год t рассчитывается следующим образом:

$$\text{ЧПД}_t = \text{Чистая прибыль}_t + \text{Амортизационные отчисления}_t - \text{Капиталовложения}_t, \quad (1)$$

В рамках рассматриваемой модели предполагается, что капиталовложения в сборочные производства совершаются в период, предшествующий запуску производства (т.н. «нулевой» период, $t=0$). Поэтому в «нулевом» периоде ЧПД предприятия отрицательный

(прибыль и амортизация в это время отсутствуют), а во всех последующих периодах работы ЧПД представляет собой сумму чистой прибыли и амортизационных отчислений. Следовательно, для нулевого периода

$$\text{ЧПД}_0 = -\text{Капиталовложения}, \quad (2)$$

а для каждого последующего периода $t > 0$

$$\text{ЧПД}_t = \text{Чистая прибыль}_t + \text{Амортизационные отчисления}_t, \quad (3)$$

В свою очередь, чистая прибыль в периоде t рассчитывается следующим образом:

$$\text{Чистая прибыль}_t = (\text{Цена}_t - (c/c_t + \text{Тариф}_t)) \cdot \text{Выпуск}_t - \text{Налог на прибыль}_t, \quad (4)$$

где c/c_t – себестоимость автомобиля до таможенных платежей в период t , а Тариф_t – сумма таможенной пошлины на автокомпоненты, подлежащая уплате в периоде t .

Для предприятия-импортера иномарок в Россию чистый поток доходов складывается только из чистой прибыли от реализации продукции, так как капиталовложения в производственные мощности и соответствующие им амортизационные отчисления отсутствуют. Соответственно, в «нулевом» периоде ЧПД этого предприятия равен нулю, а для остальных периодов $t > 0$ ЧПД t определяется как

$$\text{ЧПД}_t = (\text{Цена}_t - (c/c_t + \text{Тариф}_t)) \cdot \text{Выпуск}_t - \text{Налог на прибыль}_t, \quad (5)$$

где c/c_t – себестоимость автомобиля до таможенных платежей в период t , а Тариф_t – сумма таможенной пошлины на готовые автомобили, подлежащая уплате в периоде t .

Расчет чистой прибыли предприятий проводился с учетом сделанных допущений об отпускной цене автомобиля и объеме продаж, а также с помощью уже полученных оценок себестоимости. Согласно принятым допущениям, отпускная цена автомобилей для любого инвестиционного проекта одинакова и составляет 15 тыс. долл., а объем продаж иномарок насчитывает 50 тыс. автомобилей ежегодно. При себестоимости автомобилей, составляющей 11-12 тыс. долл. с учетом таможенных платежей для разных проектов, ежегодная валовая прибыль предприятий варьируется в диапазоне 150-200 тыс. долл., а чистая прибыль при действующей ставке налога на прибыль – в диапазоне 110-150 тыс. долл. в год.

Для упрощения расчетов по модели мы ограничили горизонт сравнения типовых проектов на уровне 10 лет с момента запуска сборочного производства или организации поставок импортных автомобилей в Россию, т.е. $t=0,1,\dots,10$. В этом случае для оценки стоимости бизнеса необходимо рассчитать чистую прибыль и амортизационные отчисления предприятий за каждый год, а затем дисконтировать полученный поток доходов к периоду

$t=0$. Для сборочных производств стоимость бизнеса (СБ), представляющая собой дисконтированный поток доходов, была рассчитана по следующей формуле:

$$СБ = \sum_{t=1}^{10} \frac{ЧПД_t}{(1+i)^t} - Капвложения, \quad (6)$$

где i – ставка дисконтирования, принятая равной 10% для всех проектов.

Для проекта по импорту автомобилей, не требующего капиталовложений, стоимость бизнеса оценивалась только как сумма дисконтированного потока доходов.

Таблица 13 содержит оценку стоимости бизнеса для каждого из типовых проектов, рассчитанную при действующих значениях таможенных пошлин на готовые автомобили и автокомпоненты.

Таблица 13. Оценка стоимости бизнеса при сборке и импорте автомобилей за 10 лет реализации проекта

Показатели (млн. долл.)	Промышленная сборка	«Отверточная» сборка	Импорт
Необходимые капиталовложения в России	210	25	0
Стоимость бизнеса за 10 лет	834	756	676
СПРАВОЧНО: Дисконтированные доходы бюджета за 10 лет	294	261	957

В рамках принятых гипотез, при действующих таможенных тарифах за 10 лет импорт готовых автомобилей (не требующий производственных капиталовложений в России) позволяет получить чистый поток доходов со стоимостью, всего на 20% меньшей, чем это достижимо при организации промышленной сборки. Из сборочных операций наиболее выгодным соотношением между исходными капиталовложениями и получаемым чистым доходом обладает инвестиционный проект по «отверточной» сборке: этот проект требует капиталовложений в 8 раз меньше, чем проект по промышленной сборке, а чистый поток доходов, который он позволяет получить, только на 10% меньше аналогичного показателя по промышленной сборке. Это создает избыточную мотивацию к организации некапиталоемкой сборки практически готовых автомобилей на российской территории. В такой ситуации особую значимость приобретает стимулирование развития более глубокой сборки иномарок в рамках режима промышленной сборки.

В качестве дополнительной иллюстрации выше приведена оценка бюджетных доходов при реализации проектов по сборке и импорту за 10 лет. Доходы бюджета представляют собой дисконтированную сумму поступлений по налогу на прибыль предприятий, ЕСН и

таможенными платежами, рассчитанных исходя из действующих ставок соответствующих налогов и таможенных тарифов. Высокие доходы бюджета при импорте (более чем в 3 раза превышающие доходы бюджета при промышленной сборке) связаны с таможенными пошлинами. Учитывая, что эти платежи имеют высокую собираемость, следует отметить высокую бюджетную эффективность организации импорта иномарок. В отличие от импорта готовых автомобилей для сборочных производств, где таможенные пошлины на ввозимые автокомпоненты взимаются по меньшей ставке, основная часть бюджетных доходов складывается за счет налога на прибыль, собираемость которого невысока⁸. Поэтому изменение таможенных пошлин оказывает существенное влияние как на доходность проектов, так и на их бюджетную эффективность.

Дальнейшая работа с моделью заключалась в сравнении доходности инвестиционных проектов по сборке и импорту автомобилей при различных уровнях таможенных тарифов на автокомпоненты и готовые автомобили, а также с учетом графиков локализации затрат согласно российским законодательным инициативам в этой области.

1.5.2.2. Анализ влияния таможенных пошлин на доходность инвестиционных проектов по сборке и импорту автомобилей

Модель инвестиционного анализа импорта и сборки автомобилей представляет собой аналитический инструмент, позволяющий путем сравнения доходности инвестиционных проектов дать ответы на следующие вопросы:

- Как повлияет предстоящее вступление России в ВТО, связанное со снижением ввозных таможенных пошлин, на структуру предложения иномарок?
- Какое соотношение таможенных пошлин на автомобили и компоненты является предпочтительным для стимулирования развития промышленной сборки?
- Каким образом требования к локализации затрат влияют на себестоимость производства и структуру предложения иномарок?

Поиск оптимального соотношения таможенных пошлин для развития промышленной сборки, а также анализ последствий снижения уровня таможенной защиты рынка и локализации затрат проводился путем расчета доходности операций по импорту и сборке и последующего сравнения полученных показателей.

⁸ Предположив, что уровень ухода от налога на прибыль тем выше, чем выше рентабельность производства, необходимо скорректировать полученные результаты. Это повысит значимость платежей, имеющих более высокую собираемость, таких как таможенные пошлины.

Таможенные пошлины и сравнительная доходность сборки и импорта автомобилей. Соотношение таможенных пошлин на готовые автомобили и автокомпоненты является одним из важнейших факторов, воздействующих на выбор бизнеса между инвестированием в российские автосборочные производства и организацией поставок готовых иномарок. Данное утверждение подтверждается результатами проведенного выше расчета. Так, при действующем таможенном регулировании себестоимость импортируемых иномарок оказывается выше, чем себестоимость сборки, что дает возможность развитию автосборочных производств в нашей стране. Но при нулевых таможенных пошлинах это соотношение было бы совершенно противоположным: себестоимость продукции, импортируемой от крупного зарубежного производителя, оказывалась бы ниже себестоимости автомобилей, собираемых на территории России.

Для анализа влияния соотношения таможенных пошлин на доходность инвестиционных проектов по сборке и импорту были рассмотрены несколько значений таможенных пошлин: 0%, 5% и 15% для автокомпонентов и 15%, 20% и 30% для готовых автомобилей. Для каждой комбинации пошлин на готовые автомобили и автокомпоненты были рассчитаны показатели стоимости бизнеса по импорту и сборке. Результаты этих расчетов представлены ниже (Таблица 14).

Таблица 14. Стоимость проектов по импорту и сборке автомобилей при различных ставках таможенных пошлин*

Тариф на автокомпоненты	Тариф на готовые автомобили			
	15%	20%	25%	30%
0%	1023	1023	1023	1023
	964	964	964	964
	902	789	676	563
5%	926	926	926	926
	857	857	857	857
	902	789	676	563
9,7%	834	834	834	834
	756	756	756	756
	902	789	676	563
15%	731	731	731	731
	643	643	643	643
	902	789	676	563

* Оценена стоимость бизнеса за 10 лет (млн. долл.) для промышленной сборки (верхняя строчка в каждой ячейке), «отверточной» сборке (средняя строчка) и импорта (нижняя строчка).

Как показывают расчеты, доходность сборочных операций обладает менее высокой чувствительностью к изменению таможенных тарифов, чем доходность операций по импорту (Таблица 14). При изменении действующего таможенного тарифа на

автокомпоненты на 5% доходность сборочных операций изменяется на 11-12%, в то время как 5%-ное изменение действующей ставки пошлины на готовые автомобили приводит к изменению доходности импорта на 16-17%. Это связано, во-первых, с более высокой стоимостью готового автомобиля по сравнению с машинокомплектом, и, во-вторых, с более высокими ставками таможенных пошлин, применяемыми к автомобилям. При более высоком уровне таможенных барьеров изменение пошлин на 5% приводило бы к еще большим изменениям доходности: по расчетам, если бы ставка таможенной пошлины на готовые автомобили изменялась в диапазоне 35-40%, то соответствующее изменение доходности импорта составляло бы около 20%. Более высокая чувствительность доходности импортных операций к ставкам пошлин свидетельствует о том, что изменение таможенного тарифа на готовые автомобили оказывает более сильное влияние на структуру предложения иномарок, чем аналогичное изменение тарифа на автокомпоненты.

Чтобы показать влияние соотношения таможенных тарифов на выбор производителя между организацией сборки или импорта, было рассчитан показатель отношения доходности сборки к доходности импорта для всех комбинаций тарифов, рассмотренных в Таблица 14. Эти показатели могут быть рассчитаны как для промышленной, так и для неглубокой («отверточной») сборки. Но поскольку развитие промышленной сборки является целевой формой импортозамещения в автомобильной промышленности России, сравнение этого вида сборки с импортом представляет наибольший интерес. Результаты расчетов представлены ниже (Таблица 15).

Таблица 15. Отношение стоимости бизнеса сборочного проекта (промышленная сборка) к стоимости бизнеса по импортным операциям *

Тариф на автокомпоненты	Тариф на готовые автомобили			
	15%	20%	25%	30%
0%	1,13	1,30	1,51	1,82
5%	1,03	1,17	1,37	1,64
9,7%	0,92	1,06	1,23	1,48
15%	0,81	0,93	1,08	1,30

* Чем больше значение показателя, тем более выгодным является сборочное производство

Полужирным шрифтом выделены действующие значения таможенных тарифов и соответствующее им соотношение доходностей.

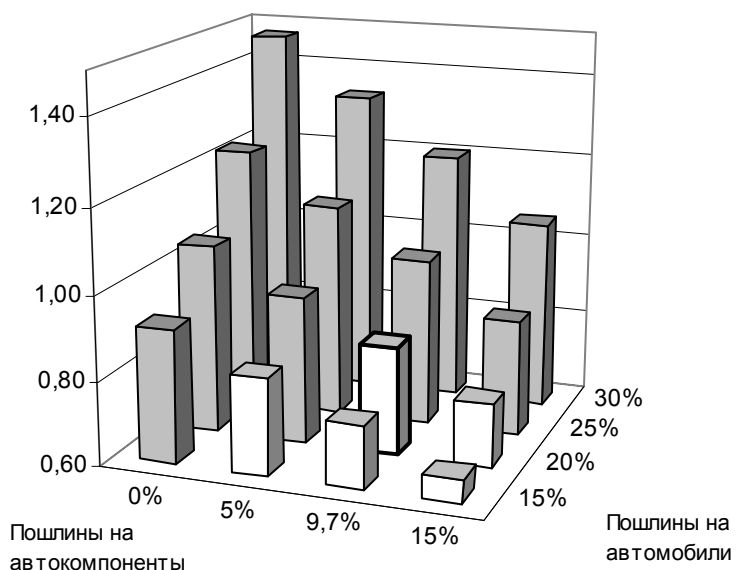
С точки зрения развития сборочных производств наиболее выгодной является ситуация, когда тарифы на готовые автомобили достаточно высоки, а тарифы на автокомпоненты, напротив, низки. По Таблица 15 видно, что отношение доходности сборки к доходности

импорта принимает наибольшее значение (1,82) в гипотетической ситуации повышения тарифов на автомобили до 30% и беспошлинного ввоза автокомпонентов.

При действующем таможенном регулировании соотношение доходностей промышленной сборки и импорта благоприятно для развития сборки (соответствующий коэффициент превышает единицу). Но в условиях снижения пошлин на автомобили до 15% в связи с предстоящим вступлением России в ВТО эта ситуация изменится. Расчеты (Таблица 15) показывают, что при инерционном развитии автомобильной промышленности такое снижение ввозных пошлин (что предполагается осуществить по окончании «переходного периода» после присоединения к ВТО) приведет к тому, что импорт готовых иномарок в Россию станет более выгодным, чем сейчас. Даже при условии беспошлинного ввоза автокомпонентов соотношение стоимости бизнеса по сборке и импорту снижается по сравнению с текущей ситуацией. Это может означать, что в условиях предполагаемого снижения пошлин в результате вступления в ВТО для сохранения рентабельности сборки будет необходимо еще большее снижение пошлин на автокомпоненты.

Для более наглядной иллюстрации влияния соотношения тарифов на сравнительную доходность сборки и импорта, соотношение доходностей при действующем таможенном регулировании было взято за 100%, а остальные соотношения доходностей для альтернативных комбинаций тарифов пересчитаны по отношению к этому показателю. На диаграмме (Рисунок 8) жирной рамкой выделено соотношение доходностей при действующей комбинации пошлин (взятое за 100%), серым цветом выделены комбинации пошлин, при которых организация промышленной сборки становится выгоднее, чем сейчас, а белым цветом – комбинации пошлин, при которых организация импорта более выгодна, чем сейчас.

Рисунок 8. Отношение стоимости бизнеса сборочного проекта (промышленная сборка) к стоимости бизнеса проекта по импорту



Как уже было отмечено выше, соотношение доходностей по сборке и импорту более чувствительно к изменению таможенных пошлин на автомобили, чем на автокомпоненты. Это связано с превышением таможенной стоимости готового автомобиля над стоимостью машинокомплекта, попадающего под действие таможенных пошлин, а также с низким уровнем пошлин на автомобили по сравнению с зарубежными странами, что обуславливает сравнительно небольшой «разрыв» между доходностью сборки и импорта. Например, повышение ввозных пошлин на автомобили с 25% до 30% повысило бы выгодность сборки в большей степени, чем это произошло бы при снижении средневзвешенного тарифа на автокомпоненты с 9,7% до 0% (Рисунок 8). Следовательно, повышение ставок пошлин на готовые автомобили в большей степени увеличивает вероятность решения инвестировать в автосборочные производства, чем такое же номинальное снижение пошлин на автокомпоненты. Оптимальным решением в области тарифного регулирования для развития сборочных производств является сохранение ввозных пошлин на автомобили на текущем уровне и одновременное снижение пошлин на автокомпоненты.

В сложившейся ситуации особое значение приобретает стимулирование развития автосборочных производств с помощью режима промышленной сборки, в рамках которого по договору с МЭРТ РФ предприятия получают право на беспошлинный ввоз автокомпонентов. Очевидно, что применение такого режима повышает выгодность проекта по сборке иномарок. Но поскольку одновременно с этим предприятие принимает обязательства по локализации части своих затрат, окончательный ответ на вопрос о выгодах

режима промышленной сборки зависит от используемого графика локализации. Как уже отмечалось выше, режим промышленной сборки 2005 г. предполагает невысокий уровень локализации затрат (по сравнению с зарубежными аналогами). Наличие таможенных стимулов при таком уровне локализации повышает привлекательность сборочных проектов для инвесторов. В то же время существующие условия не содержат стимулов для повышения глубины сборочных операций, и, следовательно, оказывают меньшее влияние на развитие производства автокомпонентов на российской территории, чем было бы возможно при более высоком уровне локализации затрат.

Основные направления стимулирования развития промышленной сборки в России можно проанализировать (по убыванию эффективности) следующим образом:

- 1) сохранение пошлин на готовые автомобили при снижении пошлин на автокомпоненты;
- 2) снижение пошлин при высоком уровне локализации затрат;
- 3) снижение пошлин при низком уровне локализации затрат.

В настоящее время предлагается использовать 3-й вариант решения.

2. Прогноз развития автомобильной промышленности России в среднесрочной перспективе (2005-2010 гг.)

2.1. Методика разработки прогноза и спецификация модели развития рынка по секторам

Прогноз развития автомобильного рынка России проводился по трем основным сегментам:

- легковые автомобили;
- грузовые автомобили;
- автобусы.

При составлении прогноза основное внимание было уделено оценке внутреннего спроса на автомобили в рассмотренных трех сегментах рынка. Прогнозирование спроса на продукцию является необходимым элементом разработки стратегии производителей (планирование производственных мощностей, определение экономической эффективности инвестиций) и мер государственной политики в области автомобильной промышленности

Основными результирующими параметрами модели, которые характеризуют состояние каждого из трех сегментов рынка, являются внутреннее производство, экспорт и импорт. Предполагается, что каждый из этих параметров оперативно изменяется в результате изменения спроса на автомобили в России (для внутреннего производства и импорта) и за рубежом (для экспорта).

Прогнозирование объема внутреннего производства, импорта и экспорта легковых, грузовых автомобилей и автобусов в данной работе осуществляется при помощи макроэкономических показателей развития экономики. Для сегмента легковых автомобилей в качестве основного фактора развития рынка рассматривается динамика доходов населения, для грузовых автомобилей - объемы промышленного производства, производства в сельском хозяйстве и строительстве, для автобусов - динамика доходов населения, численность и мобильность населения.

Для рынка легковых и грузовых автомобилей осуществляется разработка двух вариантов развития до 2010 г.: целевого, который основывается на инновационном сценарии социально-экономического развития России, и инерционного, который предполагает снижение конкурентоспособности российской экономики и отсутствие позитивных сдвигов

в инвестиционном климате в автомобильной промышленности. Прогноз развития рынка автобусов в данной работе ограничивается только одним (целевым) вариантом.

2.1.1. Легковые автомобили

Прогноз развития рынка легковых автомобилей был произведен с учетом следующих тенденций развития экономики России в целом и автомобильного рынка в частности.

Во-первых, в настоящее время в России сохраняется низкая обеспеченность населения легковыми автомобилями. В этих условиях динамика доходов населения является одним из основных факторов, определяющих спрос на автомобили.

Во-вторых, рост цен на автомобили, связанный как с общим ростом затрат в экономике, так и с модернизацией существующего модельного ряда отечественных заводов, а также с переориентацией потребителей на более дорогие импортные автомобили, ограничивает общий объем рынка легковых автомобилей в физическом выражении.

В-третьих, при составлении прогноза необходимо учитывать усиление ценовой конкуренции между российскими и импортными моделями. Увеличение производства иномарок российской сборки в период 2005-2010 гг. будет оказывать негативное влияние на спрос на российские модели и способно привести к значительным изменениям структуры рынка легковых автомобилей.

В-четвертых, при разработке прогноза необходимо учесть потенциальное влияние, которое может оказать развитие сборочных производств на импорт новых и поддержанных иномарок аналогичного класса.

Прогноз объема рынка легковых автомобилей строится в двух вариантах, которые учитывают влияние макроэкономических факторов на развитие автомобильного рынка. Два рассматриваемых варианта основаны на параметрах прогноза социально-экономического развития России до 2008 г., разработанного Минэкономразвития.

Первый вариант основывается на параметрах инерционного сценария. Данный вариант предполагает сохранение инерционной динамики развития, характеризующейся снижением конкурентоспособности российской экономики, отсутствием позитивных сдвигов в инвестиционном климате, и не предусматривает реализацию новых масштабных проектов или стратегий. По данному варианту предполагается резкое ухудшение конъюнктуры на международных рынках энергетических ресурсов, в частности, падение цены на нефть сорта «Urals» в 2006 году до 28 долларов США за баррель и ее дальнейшая стабилизация на этом

уровне. Темпы экономического роста снижаются с 5,9% в 2005 году до 4,0-4,6% в последующие годы.

Второй вариант прогноза построен на основе сценария инновационного развития экономики России. В данном варианте предполагается сохранение благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, а также усиление инновационной компоненты экономического роста на основе реализации пакета институциональных преобразований и стратегий развития ключевых секторов экономики. Цены на нефть «Urals» в этом варианте снижаются с 48 долларов США за баррель в 2005 году до 40 долларов США – в 2006 году и 35 и 36 долларов США за баррель в последующие годы. В целях стимулирования экономического роста предусмотрен пакет мер по снижению налоговой нагрузки на бизнес и увеличение уровня инвестиционных расходов федерального бюджета и инвестиционного фонда. Темпы роста ВВП при данных условиях в 2006 году составят 5,8% с последующим ростом до 6,0% в 2008 году.

Для целей прогнозирования развития рынка легковых автомобилей наиболее существенными являются следующие параметры прогноза:

- реальные доходы населения;
- индекс потребительских цен;
- средний курс рубля к доллару.

Ниже (Таблица 16) представлены значения данных параметров на основе прогноза МЭРТ и оценок ИКСИ. Инновационный сценарий (Вариант 2) характеризуется более высокими темпами роста доходов населения в реальном выражении, в то же самое время в данном варианте наблюдается более высокий уровень инфляции на потребительском рынке. Динамика курса рубля к доллару США считается одинаковой для обоих сценариев развития экономики.

Таблица 16. Основные макроэкономические показатели, используемые в прогнозе

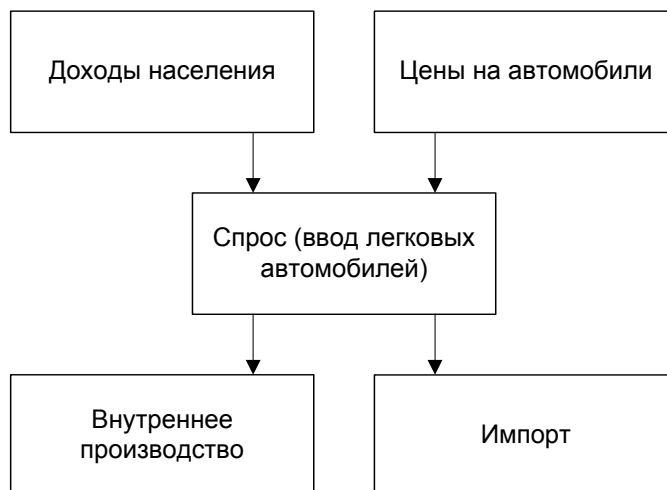
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Реальные доходы населения*							
Вариант 1	1.082	1.090	1.072	1.071	1.070	1.070	1.070
Вариант 2	1.082	1.090	1.089	1.088	1.087	1.087	1.087
Индекс потребительских цен*							
Вариант 1	1.117	1.085	1.075	1.065	1.050	1.050	1.050
Вариант 2	1.117	1.100	1.080	1.070	1.055	1.050	1.050
Средний курс доллара за период							
Руб./долл.	28.8	27.4	27.2	27.5	27.7	27.7	27.7

* Параметры сценарных условий МЭРТ

** Оценки ИКСИ

Для целей прогнозирования в качестве основных сегментов рынка в модели рассматриваются следующие две группы: российские модели и импортные модели. При этом к сегменту импортных моделей относятся легковые автомобили, ввозимые или собираемые на территории России. Прогнозирование развития рынка осуществляется на основе схемы, представленной ниже (Рисунок 9).

Рисунок 9. Схема прогноза развития рынка легковых автомобилей



Основным параметром, который используется при прогнозировании спроса на легковые автомобили, считается динамика доходов населения. Кроме этого, в модели также учитываются особенности спроса на легковые автомобили в различных сегментах рынка. Для этого при построении прогноза было учтено воздействие, которое может оказывать на спрос возможное повышение цен на отечественные и импортные автомобили.

Можно предположить, что динамика доходов населения в различных группах оказывает различное влияние на спрос в каждом из указанных сегментов. Например, увеличение доходов наиболее богатых групп населения оказывает более существенное влияние на спрос на иномарки, чем на российские модели. В то же самое время увеличение доходов менее обеспеченных групп граждан в большей степени влияет на расширение спроса на российские модели легковых автомобилей. Однако при прогнозировании спроса на легковые автомобили возникает следующая проблема: имеющиеся данные официальной статистики не позволяют анализировать взаимосвязь между ростом доходов в различных доходных группах населения и расходами на легковые автомобили в этих группах. Поэтому при прогнозировании развития рынка основное внимание было уделено анализу взаимосвязи между спросом на автомобили и ростом доходов населения в целом. При этом считается, что российские предприятия-производители легковых автомобилей гибко регулируют выпуск продукции в ответ на прогнозируемое изменение спроса, а предприятия-импортеры

способны оперативно удовлетворять потребности российских покупателей в импортных автомобилях.

Основу модели составили несколько регрессионных уравнений, в которых в качестве зависимых параметров фигурировали объем каждого из четырех сегментов (российские модели, сборка иномарок, импорт новых автомобилей, импорт подержанных автомобилей), а в качестве независимых факторов - рост доходов населения, рост цен на автомобили в соответствующих сегментах рынка и потребительские предпочтения, определяющие относительную привлекательность импортных легковых автомобилей.

Прогнозирование спроса на российские модели осуществляется на основе следующего регрессионного уравнения

$$\chi_{рос} = f(I, P_{рос}),$$

где I - доходы населения, $P_{рос}$ - цены на российские модели легковых автомобилей.

Прогнозирование спроса на иностранные модели осуществляется на основе следующего регрессионного уравнения.

$$\chi_{иностр} = f(I, P_{иностр}),$$

где I - доходы населения, $P_{иностр}$ - цены на иностранные модели легковых автомобилей. В данном случае под иностранными моделями понимаются как импортируемые, так и собираемые в России иномарки.

Объем сборки иномарок в России ($\chi_{сбор}$) определяется с учетом заявленных планов иностранных компаний по открытию собственных производств в России и российских производителей, заинтересованных в промышленной сборке на существующих предприятиях. В условиях инерционного сценария развития экономики предполагается снижение темпов роста производства на существующих сборочных предприятиях и отсутствие новых проектов по организации промышленной сборки в России в связи с замедлением темпов экономического развития и отсутствием положительных изменений в инвестиционном климате. В условиях инновационного сценария предполагаются более высокие темпы роста производства на автосборочных предприятиях в связи с сохранением высоких темпов роста доходов населения. В условиях расширения спроса на легковые автомобили автопроизводители будут более быстрыми темпами увеличивать загрузку производственных мощностей на существующих предприятиях, также будет происходить более интенсивное открытие новых сборочных предприятий в результате завершения

процесса переговоров иностранных компаний с государством относительно применения режима промышленной сборки.

Объем спроса на легковые автомобили, импортируемые в Россию, определяется следующим образом:

$$\mathcal{X}_{имп} = \mathcal{X}_{иностр} - \mathcal{X}_{сбор}$$

Исходя из текущей тенденции импорта легковых автомобилей в Россию при прогнозировании динамики импорта на среднесрочную перспективу используется предположение о постоянной структуре импорта (соотношении между новыми и поддержанными иномарками) на всем прогнозируемом периоде. Таким образом, объем спроса на новые и поддержанные иномарки определяется следующим образом:

$$\mathcal{X}_{имп_нов} = \gamma * \mathcal{X}_{имп},$$

$$\mathcal{X}_{имп_подерж} = (1 - \gamma) * \mathcal{X}_{имп}.$$

Ниже (Таблица 17) представлены результаты оценки регрессионных уравнений зависимости динамики роста двух основных сегментов рынка (производства российских моделей и продаж иностранных моделей) в зависимости от роста доходов населения и цен на российские автомобили.

Таблица 17. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка легковых автомобилей и объема производства

Объясняющие переменные	Эластичности
<i>1. Производство российских моделей (R2=0.83)</i>	
Свободный член	-0.04
Индекс реальных доходов населения	0.42
Индекс цен на российские модели	-0.26
<i>2. Продажи иностранных моделей (R2=0.76)</i>	
Свободный член	-0.29
Индекс реальных доходов населения	2.38
Индекс цен на иностранные модели	-1.93

По оценкам, рост доходов населения оказывает более существенное воздействие на расширение продаж иностранных моделей (импортируемых из-за рубежа и собираемых в России), чем на увеличение производства российских моделей. При увеличении реальных доходов населения на 1% производство российских моделей увеличивается на 0,4%, а объем продаж иностранных моделей - на 2,4%. Продажи иностранных моделей являются более

чувствительными к изменению цен, чем производство российских моделей. При увеличении цен на соответствующие модели легковых автомобилей (российские или иностранные) на 1% производство российских моделей снижается на 0,3%, а продажи иностранных моделей - на 1,9%.

2.1.2. Грузовые автомобили

Прогноз развития рынка грузовых автомобилей строится на основе динамики выпуска продукции основных секторов экономики, которые предъявляют спрос на осуществление грузовых перевозок автомобильным транспортом (промышленность, сельское хозяйство и строительство).

Прогноз рынка грузовых автомобилей до 2010 г. строится в двух вариантах. Первый вариант основывается на параметрах инерционного сценария социально-экономического развития России до 2008 г., разработанного МЭРТ. Второй вариант построен на основе сценария инновационного развития экономики России, который, в частности, предусматривает усиление инновационной компоненты экономического роста на основе реализации пакета институциональных преобразований и стратегий развития ключевых секторов экономики. Инновационный сценарий развития отличается от инерционного более высокими темпами роста производства промышленности и сельского хозяйства, а также более высокими темпами роста инвестиций в основной капитал.

Таблица 18. Исходные параметры прогноза

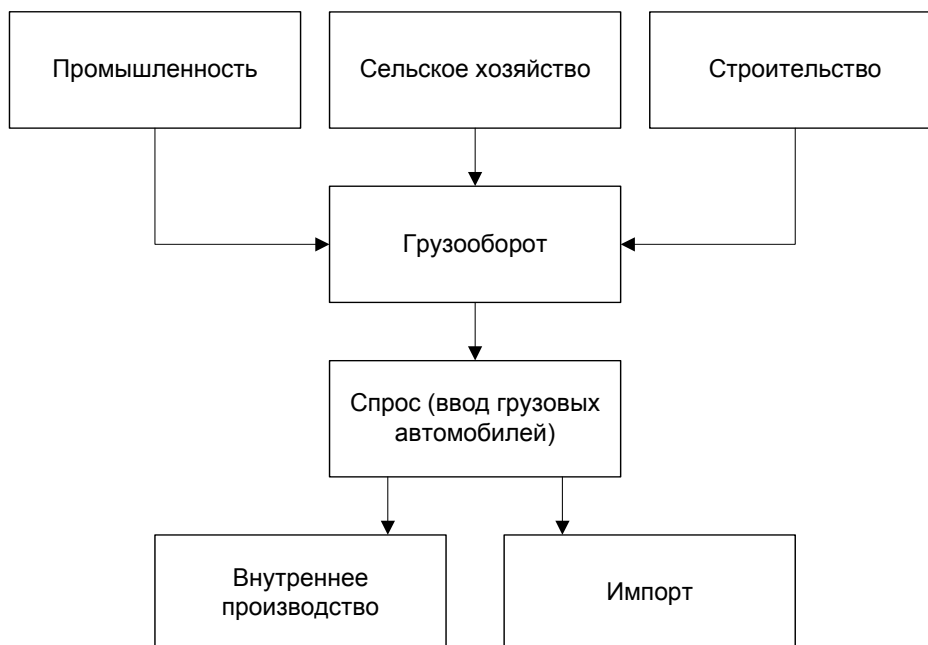
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП*							
Вариант 1	1.071	1.063	1.046	1.045	1.045	1.045	1.045
Вариант 2	1.071	1.065	1.059	1.061	1.062	1.062	1.062
Инвестиции в основной капитал*							
Вариант 1	1.109	1.095	1.074	1.063	1.073	1.073	1.073
Вариант 2	1.109	1.100	1.110	1.096	1.097	1.097	1.097
Сельское хозяйство*							
Вариант 1	1.016	1.016	1.011	1.015	1.015	1.015	1.015
Вариант 2	1.016	1.016	1.018	1.024	1.024	1.024	1.024
Промышленное производство*							
Вариант 1	1.061	1.051	1.041	1.041	1.042	1.042	1.042
Вариант 2	1.061	1.052	1.055	1.055	1.056	1.056	1.056

* Параметры сценарных условий МЭРТ

Прогнозирование развития рынка грузовых автомобилей осуществляется для двух крупных сегментов – внутреннее производство и импорт. Схема построения прогноза представлена ниже (Рисунок 10). Темпы роста выпуска продукции промышленности, сельского хозяйства и строительства определяют динамику спроса на грузовые перевозки.

Увеличение перевозок грузов создает дополнительный спрос на новые грузовые автомобили (отечественные и импортные). При этом предполагается, что производители и импортеры способны гибко реагировать на изменения спроса, удовлетворяя потребности в вводе новых грузовых автомобилей.

Рисунок 10. Схема прогноза развития рынка грузовых автомобилей



Ниже (Таблица 19) представлены результаты оценки регрессионных уравнений зависимости динамики грузооборота от темпов развития промышленности, сельского хозяйства и строительства, а также зависимости параметра спроса (ввода новых грузовых автомобилей) в зависимости от динамики грузооборота.

Таблица 19. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка грузовиков

Объясняющие переменные	Эластичности
<i>1. Динамика грузооборот (R2=0.94)</i>	
Свободный член	-0,01
Индекс промышленного производства	0,36
Индекс объема работ, выполненных по договорам строительного подряда	0,25
Индекс производства сельскохозяйственной продукции	0,35
<i>2. Индекс объема работ, выполненных по договорам строительного подряда (R2=0,97)</i>	
Индекс инвестиций в основной капитал	1,04
<i>3. Динамика вводов грузовых автомобилей (R2=0.89)</i>	
Свободный член	0,22
Динамика грузооборота	0,16

По оценкам, увеличение выпуска продукции в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве оказывает значимое положительное воздействие на динамику грузооборота. При увеличении выпуска промышленности, строительных работ и сельского хозяйства на 1% объем грузооборота увеличивается соответственно на 0,36%, 0,25% и 0,35%.

Необходимо отметить, что в связи с отсутствием в прогнозах МЭРТ данных относительно динамики индекса объема работ, выполненных по договорам строительного подряда, была проведена дополнительная оценка зависимости выпуска в строительстве от объема инвестиций в основной капитал. После этого была произведена оценка динамики выпуска в строительстве до 2010 г. в соответствии с прогнозом МЭРТ относительно динамики инвестиций в основной капитал при инерционном и инновационном сценариях развития.

На основе проведенных расчетов была произведена оценка зависимости спроса на новые грузовые автомобили (вводы грузовых автомобилей) от динамики грузооборота. По оценкам, увеличение темпов роста грузооборота на 1% приводит к увеличению вводов грузовых автомобилей на 0,16%.

2.1.3. Автобусы

Прогноз развития рынка автобусов был произведен с учетом следующих тенденций развития экономики России в целом и автомобильного рынка в частности.

Во-первых, увеличение спроса на автобусы в течение рассматриваемого периода будет связано с необходимостью обновления существующего парка. По оценкам, возрастная структура парка автобусов в России характеризуется преобладанием автобусов со сроком эксплуатации более 10 лет (46% общего размера парка).

Во-вторых, в связи с сохранением потребности обновления парка в среднесрочной перспективе динамика вводов автобусов (производства внутри страны и импорта) не будет существенно различаться в зависимости от инновационного и инерционного сценариев социально-экономического развития, подготовленных МЭРТ. Таким образом, в данной работе была проведена разработка только одного (целевого) варианта развития рынка автобусов

В-третьих, спрос на автобусы в основном будет удовлетворяться внутренним производством при сохранении ставок таможенных пошлин на ввоз новых и поддержанных автобусов на прежнем уровне.

В-четвертых, на увеличение спроса со стороны населения на перевозки автобусным транспортом будет оказывать влияние рост мобильности населения.

В качестве основных параметров прогноза были выбраны показатели численности населения и мобильности населения (т.е. количества поездок в год). В среднесрочной перспективе предполагается сокращение численности населения РФ до 142 млн. человек и повышение мобильности населения до показателя 155 поездок в год на человека.

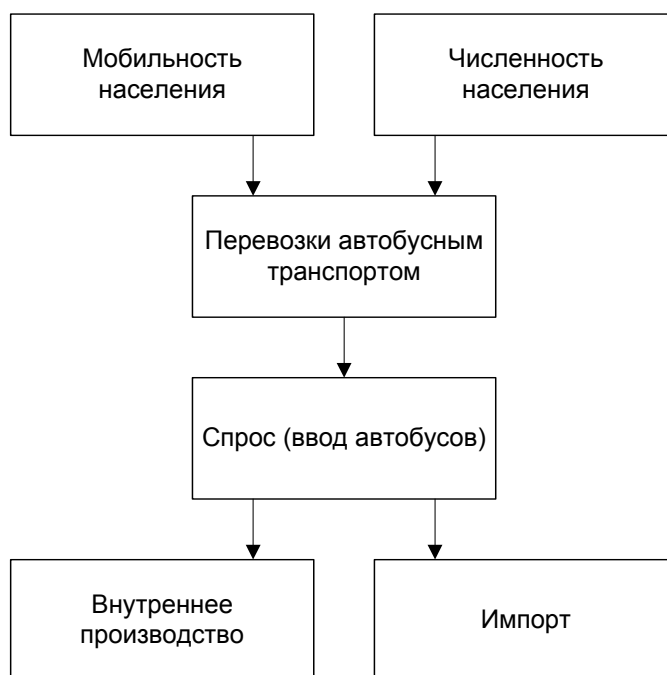
Таблица 20. Основные параметры прогноза

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Численность населения, млн. чел.*	144	143	142	142	142	142	142
Мобильность населения, количество поездок в год	152	155	155	155	155	155	155

* Параметры сценарных условий МЭРТ

Прогнозирование развития рынка автобусов до 2010 г. осуществляется для двух крупных сегментов - внутреннее производство и импорт. Схема построения прогноза представлена ниже (Рисунок 11). Динамика развития внутреннего производства и объема импорта определяется дополнительным спросом на автобусы, который не может быть удовлетворен за счет существующего парка. При этом предполагается, что производители и импортеры способны гибко реагировать на изменения спроса, удовлетворяя потребности в вводе новых автобусов. Увеличение спроса в свою очередь связано с динамикой перевозок пассажиров автобусным транспортом. В рамках данного прогноза предполагается, что основными факторами, которые оказывают влияние на объем перевозок автобусным транспортом, являются изменение мобильности и численности населения.

Рисунок 11. Схема прогнозирования развития рынка автобусов



Ниже (Таблица 21) представлены результаты оценки регрессионного уравнения зависимости динамики пассажирооборота от численности населения и перевозок пассажиров автобусным транспортом. По оценкам, увеличение численности населения на 1% приводит к росту показателя пассажирооборота на автобусном транспорте на 0,45%, а увеличение мобильности населения, измеренной при помощи индекса перевозок пассажиров автобусным транспортом, на 1% приводит к увеличению пассажирооборота на 0,98%. На основе прогнозных данных относительно изменения численности и мобильности населения РФ осуществляется расчет динамики пассажирооборота до 2010 г. Прогноз спроса на новые автобусы (вводы автобусов) осуществляется на основе оценки регрессионного уравнения зависимости ввода автобусов от индекса пассажирооборота. По оценке, увеличение пассажирооборота на 1% приводит к увеличению спроса на автобусы на 0,48%.

Таблица 21. Основные характеристики регрессионных уравнений для прогнозирования рынка грузовиков

Объясняющие переменные	Эластичности
<i>1. Динамика пассажирооборота (R2=0.94)</i>	
Свободный член	-0,08
Индекс численности населения	0,45
Индекс перевозок пассажиров автобусами	0,98
<i>2. Динамика вводов автобусов (R2=0.94)</i>	
Свободный член	0,12
Индекс пассажирооборота	0,48

2.2. Прогноз развития рынка автомобилей по секторам

2.2.1. Легковые автомобили

В случае инерционного сценария развития экономики к 2010 г. емкость рынка легковых автомобилей составит 2,36 млн. шт. При этом произойдут значительные изменения в структуре внутреннего производства: в физическом выражении доля сборочных производств в общем объеме рынка увеличится с 8% в 2004 г. до 26% в 2010 г., а доля российских моделей сократится с 60% до 37%. Увеличение сборки иномарок в России будет способствовать ограничению импорта новых и подержанных легковых автомобилей в Россию. В результате доля этого сегмента в общем объеме российского рынка увеличится всего на 5% и составит в 2010 г. 37%.

Таблица 22. Сводный прогноз рынка легковых автомобилей до 2010 г., тыс. шт. (вариант 1)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
Ресурсы	1635	1749	1839	1944	2064	2203	2364	1.066	1.063
Производство	1110	1133	1167	1186	1376	1446	1486	1.030	1.050
Росс. модели	977	967	947	926	906	886	866	1.005	0.980
Сборка иномарок	132	166	220	260	470	560	620	2.465	1.293
Импорт	525	616	673	758	688	757	878	1.176	1.089
новые	346	406	443	499	453	499	579	1.463	1.089
подержанные	179	210	229	258	235	258	299	0.997	1.089
Использование	1635	1749	1839	1944	2064	2203	2364	1.066	1.063
Потребление	1509	1616	1701	1798	1910	2042	2195	1.062	1.064
Экспорт	126	132	139	146	153	161	169	1.125	1.050

При втором (инновационном) варианте развития объем рынка к 2010 г. достигнет величины 2,7 млн. шт., из которых на долю российских моделей будет приходиться 33% (около 900 тыс. шт.), на долю иномарок российской сборки 30% (около 800 тыс. шт.), на долю импортируемых автомобилей 37% (около 1 млн. шт.). Особенностью данного сценария является более высокие темпы роста сборки иномарок в связи с более интенсивным открытием новых сборочных предприятий и более высокой загрузкой производственных мощностей на уже существующих предприятиях. По сравнению с инерционным сценарием развития объем промышленной сборки в 2010 г. увеличится на 190 тыс. автомобилей. По оценкам, в первом варианте среднегодовой темп прироста сборки за период времени с 2005 г. до 2010 г. составит 29% а во втором варианте - 35%. Более активное расширение промышленной сборки будет способствовать ограничению импорта легковых автомобилей.

Таблица 23. Сводный прогноз рынка легковых автомобилей до 2010 г., тыс. шт. (вариант 2)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
Ресурсы	1635	1749	1880	2035	2219	2439	2702	1.066	1.087
Производство	1110	1133	1173	1198	1394	1470	1706	1.030	1.074
Росс. модели	977	967	953	938	924	910	896	1.005	0.986
Сборка иномарок	132	166	220	260	470	560	810	2.465	1.352
Импорт	525	616	707	837	825	970	996	1.176	1.113
новые	346	406	466	552	544	639	657	1.463	1.113
подержанные	179	210	241	285	281	331	340	0.997	1.113
Использование	1635	1749	1880	2035	2219	2439	2702	1.066	1.087
Потребление	1509	1610	1727	1868	2035	2236	2479	1.062	1.086
Экспорт	126	139	152	168	184	203	223	1.125	1.100

В качестве дополнительной характеристики развития рынка легковых автомобилей до 2010 г. была проведена оценка объемов экспорта РФ. Одним из основных рынков сбыта легковых автомобилей, произведенных в России, в настоящее время являются страны СНГ (81% общего объема экспорта в 2004 г.). Таким образом, динамика экспорта РФ в значительной степени связана с темпами экономического развития этих стран. В инерционном сценарии среднегодовой темп роста экспорта оценивается в размере 5%, в инновационном - 10%.

Прогнозные данные относительно динамики внутреннего производства, экспорта и импорта легковых автомобилей позволяют произвести расчет динамики парка легковых автомобилей до 2010 г. При инерционном сценарии развития объем парка легковых автомобилей к 2010 г. составит 32,2 млн. автомобилей. При инновационном сценарии объем парка в 2010 г. составит 32,9 млн. автомобилей. В рамках обоих сценариев предполагается стабилизация нормы выбытия транспортных средств на уровне 2% от общего объема парка.

Таблица 24. Прогноз динамики парка легковых автомобилей, тыс. шт. (вариант 1)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
начало года	23271	24315	25445	26636	27902	29254	30711		
ввод	1509	1616	1701	1798	1910	2042	2195		
выбытие	465	486	509	533	558	585	614		
конец года	24315	25445	26636	27902	29254	30711	32292	1.044	1.048

Таблица 25. Прогноз динамики парка легковых автомобилей, тыс. шт. (вариант 2)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
начало года	23271	24315	25438	26657	27992	29467	31114		
ввод	1509	1610	1727	1868	2035	2236	2479		
выбытие	465	486	509	533	560	589	622		
конец года	24315	25438	26657	27992	29467	31114	32970	1.044	1.052

2.2.2. Грузовые автомобили

В случае инерционного сценария развития экономики емкость рынка грузовых автомобилей в 2010 г. составит 280 тыс. шт. (Таблица 26). При этом среднегодовые темпы роста внутреннего производства в период 2005-2010 гг. сократятся до 1,5% по сравнению с 2,6% в 2000-2004 гг. Замедление темпов роста внутреннего производства в инерционном сценарии будет происходить на фоне сохранения высоких темпов роста импорта. По оценкам в 2006 г., объем импорта грузовых автомобилей может достичь 60 тыс. Необходимо отметить, что данный прогноз основывался на данных официальной статистики Федеральной таможенной службы относительно внешней торговли РФ грузовыми автомобилями, которые являются заниженными. Тем не менее даже расчет на основе официальных данных указывают на ухудшение конкурентных позиций отечественных производителей на внутреннем рынке в рамках инерционного сценария развития.

Таблица 26. Сводный прогноз рынка грузовиков до 2010 г., тыс. шт. (вариант 1)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
Ресурсы	230	243	249	256	263	271	280		
Производство	200	209	211	213	215	217	219	1.026	1.015
до 2 т	135	136	137	138	140	141	142	1.017	1.009
от 2 т до 8 т	38	42	42	43	43	43	44	0.979	1.025
более 8 т	30	31	32	32	32	33	33	1.073	1.016
Импорт	30	34	38	43	48	54	61	1.124	1.124
Использование	230	243	249	256	263	271	280		
Потребление	182	190	191	192	193	194	195	1.004	1.011
Экспорт	48	53	58	64	70	77	85	1.270	1.100

При втором (инновационном) варианте развития объем рынка к 2010 г. достигнет величины 308 тыс., из которых на долю российских моделей будет приходиться 80% (247 тыс. шт.), на долю импортных автомобилей 20% (61 тыс. шт.). Особенностью данного сценария является более высокие темпы роста внутреннего производства. По сравнению с инерционным сценарием развития объем производства российских моделей в 2010 г. увеличится на 28 тыс. автомобилей. По оценкам, при инновационном варианте развития среднегодовой темп прироста внутреннего производства в период времени с 2005 г. до 2010 г. составит 10%. Сохранение темпов роста импорта в 2005-2010 гг. на уровне 12% будет обеспечено при неизменных ставках таможенных пошлин на ввоз грузовых автомобилей в Россию.

Таблица 27. Сводный прогноз рынка грузовиков до 2010 г., тыс. шт. (вариант 2)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
Ресурсы	230	245	255	266	278	292	308		
Производство	200	211	217	223	230	238	247	1.026	1.036
до 2 т	135	137	141	145	149	155	161	1.017	1.030
от 2 т до 8 т	38	42	43	45	46	48	49	0.979	1.046
более 8 т	30	32	32	33	34	36	37	1.073	1.037
Импорт	30	34	38	43	48	54	61	1.124	1.124
Использование	230	245	255	266	278	292	308		
Потребление	182	190	191	193	194	196	197	1.004	1.013
Экспорт	48	55	63	73	84	97	111	1.270	1.150

При инерционном сценарии развития объем парка грузовых автомобилей к 2010 г. составит 4764 тыс. автомобилей. При инновационном сценарии объем парка в 2010 г. составит 4771 тыс. автомобилей. В рамках обоих сценариев предполагается стабилизация нормы выбытия транспортных средств на уровне 3% от общего объема парка. Данное предположение основывается на оценке средней нормы выбытия в период времени с 2000 г. по 2004 г.

Таблица 28. Прогноз динамики парка грузовиков, тыс. шт. (вариант 1)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
начало года	4363	4433	4490	4546	4601	4656	4710		
ввод	182	190	191	192	193	194	195		
выбытие	112	133	135	136	138	140	141		
конец года	4433	4490	4546	4601	4656	4710	4764	1.017	1.012

Таблица 29. Прогноз динамики парка грузовиков, тыс. шт. (вариант 2)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
начало года	4363	4433	4490	4547	4603	4659	4715		
ввод	182	190	191	193	194	196	197		
выбытие	112	133	135	136	138	140	141		
конец года	4433	4490	4547	4603	4659	4715	4771	1.017	1.012

2.2.3. Автобусы

Емкость рынка автобусов в 2010 г. составит 125 тыс. шт. При этом произойдет замедление среднегодовых темпов роста внутреннего производства с 8,6% до 7,6% в 2005-2010 гг. При сохранении текущего уровня ввозных таможенных пошлин на новые и поддержанные автобусы объем импорта в течение рассматриваемого периода будет находиться на пределах 7-8 тыс. автобусов в год. В результате к 2010 г. доля импортных автобусов на рынке по сравнению с 2000 г. сократится с 8,5% до 6,4%.

Таблица 30. Сводный прогноз рынка автобусов до 2010 г., тыс. шт.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Среднегодовой темп	
								2000-2004	2005-2010
Ресурсы	82	75	83	91	101	112	125	1.092	1.071
Производство	76	68	76	84	94	105	117	1.086	1.076
до 6 м	57	51	57	64	71	79	89	1.074	1.076
от 6 м до 10 м	15	14	15	17	19	21	23	1.050	1.076
более 10 м	4	3	4	4	5	5	6	1.154	1.076
Импорт	7	7	7	7	7	7	8	1.169	1.020
Использование	82	75	83	91	101	112	125	1.069	1.071
Потребление	72	65	72	81	91	102	114	1.051	1.080
Экспорт	10	10	10	10	10	10	10	1.296	1.000

В качестве дополнительной характеристики развития рынка автобусов до 2010 г. была проведена оценка объемов экспорта РФ. В настоящее время экспорт отечественных автобусов в основном базируется на поставках в Казахстан и на Украину. В связи с ожидаемым увеличением производства сборочных предприятий отечественных автозаводов этих странах, дальнейшим ростом внутренних цен на ресурсы и усилением конкуренции со стороны продукции иностранных автоконцернов в среднесрочной перспективе объем экспорта автобусов РФ остается постоянным несмотря на увеличение внутреннего производства.

3. Рекомендации по государственной экономической политике в автомобильной промышленности

3.1. Зарубежный опыт развития промышленной сборки легковых автомобилей

Опыт развития национальной автомобильной промышленности посредством организации автосборочных производств иномарок имеется во многих странах Азии и Латинской Америки, столкнувшихся с проблемой «давления импорта». Для стимулирования развития промышленной сборки в большинстве случаев применяется следующая схема: сборочное предприятие получает разрешение на беспошлинный ввоз автокомпонентов (либо ввоз по сниженным таможенным тарифам) в обмен на принятие обязательств по локализации части затрат (в соответствии с установленным графиком локализации), либо обязательств по экспорту готовой продукции (в определенных объемах).

Несмотря на то, что многие варианты локализации затрат и экспортных обязательств противоречат нормам ВТО (считается, что они создают неравные условия для местных и иностранных товаров и тем самым вносят искажения в международную торговлю), эти меры активно применяются даже среди стран-членов ВТО. Например, в 2002 г. 24 развивающиеся страны, входящие в ВТО, официально заявили о применении 19 мер, связанных с локализацией и другими ограничениями, к автомобильной промышленности. Известно также, что в ряде стран (в том числе Канада, Бразилия и Индия) происходит неявное (без уведомления ВТО) использование подобных мер в автомобильной промышленности⁹. По статистике, среди стран-членов ВТО требования локализации и экспортные обязательства в явной или неявной форме применяются в 9 из 12 случаев инвестиций в автомобильную промышленность. Этот опыт представляет интерес для России как в связи с необходимостью импортозамещающего развития сборочных производств в отечественной автомобильной промышленности, так и ввиду предстоящего вступления в ВТО.

Зарубежный опыт импортозамещения в автомобильной промышленности. Чаще всего необходимость импортозамещающего развития автомобильной промышленности (с помощью требований по локализации затрат и других ограничений при развитии промышленной сборки автомобилей) возникает в странах с ненасыщенными автомобильными рынками, находящимися на периферии развитых автомобильных рынков.

⁹ Так, по признанию одного из экспертов, инвестиционная политика Индии является прямо противоположной Соглашению ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей (Соглашение TRIM), согласно которому запрещено создавать дискриминирующие условия для товаров не местного происхождения.

Например, Корея, Малайзия, Филиппины испытывали «давление импорта» со стороны Японии, а Мексика и ряд стран Латинской Америки – со стороны США.

Корея является примером одного из наиболее жестких требований к локализации затрат. В течение долгого времени в Корее действовала государственная Программа по диверсификации импортных источников (Import Source Diversification Program), налагавшая в неявной форме запрет на весь импорт из Японии. В автомобильной промышленности Кореи эта система фактически предполагала почти 100%-ную локализацию затрат. Национальный производитель, намеревающийся произвести товар с использованием импортируемой продукции, должен был получить разрешение Министерства торговли и промышленности и заверить его в Корейской ассоциации торговых агентов. В большинстве случаев такое разрешение не выдавалось.

Результатом государственной Программы Кореи по диверсификации импортных источников стало развитие национального производства автокомпонентов, сопровождавшееся ростом занятости. Более того, Корея вышла на одно из ведущих мест в мире по производству автомобилей. Впоследствии, после вступления в ОЭСР, Корея постепенно устранила данное ограничение¹⁰.

В **Индонезии** с 1996 г. развитие автомобильной промышленности осуществлялось в рамках программы «Национальный автомобиль» (National Car Program). Программа включала в себя классические требования локализации: обязательное использование определенного объема местных автокомпонентов в обмен на налоговые и таможенные стимулы производителям. График локализации затрат подразумевал постепенное увеличение степени локализации затрат с 50 до 70%.

Несмотря на некоторые успехи развития автомобильной промышленности, указанная программа не решила проблему качественного роста национального автопрома. Кроме того, членство Индонезии в ВТО накладывало определенные ограничения на использование требований по локализации затрат¹¹. Все это способствовало тому, что в 1999 г. Индонезия отказалась от большей части ограничений по локализации.

В **Таиланде** требования локализации были введены в 1970-1980-х гг. Министерством промышленности и Советом по инвестициям в рамках Национального постановления о стимулировании инвестиций. Применительно к автомобильной промышленности эти требования заключались в следующем:

¹⁰ Эти намерения были подкреплены дополнительным соглашением с МВФ, которое было выполнено в 1999 г. еще до окончания установленного переходного периода.

¹¹ Первоначально Индонезия не признавала несоответствие нормам ВТО применяемых мер в автомобильной промышленности.

- наличие 54% автокомпонентов национального происхождения во всех производимых на территории страны легковых автомобилях¹²;
- обязательная закупка на местном рынке ряда автокомпонентов (соответствующий список автокомпонентов был составлен в начале 1980-х гг.);
- ограничения на количество иностранных автосборочных заводов (например, в начальном периоде реализации этих требований их было только 9).

В отличие от большинства стран, в Таиланде расчет степени локализации затрат не был связан со стоимостью машинокомплекта. Каждому виду автокомпонентов было присвоено определенное количество баллов в зависимости от приоритетности развития производства этих автокомпонентов для национальной экономики. Эти баллы служили основой для определения степени локализации производства.

В результате этой системы развитие местного производства автокомпонентов происходило в условиях ограниченной конкуренции, вследствие чего произошло повышение цен на автокомпоненты и готовые автомобили, а также снижение стимулов к инновациям на производстве. К 1999 г. в Таиланде были отменены те требования по локализации затрат, которые были признаны не соответствующими нормам ВТО.

Малайзия в течение 1990-х гг. постепенно повышала требования локализации в автомобильной промышленности. Уровень локализации, отличающийся в зависимости от типов легковых автомобилей, был в 1992-1996 гг. увеличен с 20-30% до 45-60%. Этот быстрый рост требований локализации сопровождался налоговыми стимулами для предприятий: компании, выполняющие требования локализации, освобождались от 70% налога на доходы на пятилетний период.

В результате этих мер произошло расширение предложения автокомпонентов со стороны большого количества конкурирующих между собой национальных производителей. При этом отмечается, что зачастую эти производители сталкивались с пониженным спросом на их продукцию. После вступления в силу Соглашения ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей, правительством Малайзии были официально заявлены все меры, не соответствующие данному Соглашению. В течение переходного периода, продленного до 2001 г., эти меры постепенно были устранены.

Индия представляет собой пример страны, активно применяющей жесткие требования по локализации. С конца 1997 г. в Индии проводится политика стимулирования развития национальной автомобильной промышленности. Основные направления этой политики

¹² Для производимых в Таиланде мотоциклов аналогичный показатель составлял 70%.

выражены в специальном Меморандуме о взаимопонимании, подписанным Министерством торговли Индии и автопроизводителями. Меморандум накладывает следующие ограничения на автосборочные предприятия:

- доля местных автокомпонентов должна достигнуть 50% в течение первых трех лет с момента ввоза импортных автокомпонентов, а затем, в течение последующих пяти лет, достигнуть 70%;
- экспорт готовых автомобилей может быть начат по истечении трех лет с момента запуска производства (при этом максимально допустимый объем экспорта зависит от объема импортируемых автокомпонентов);
- минимальный объем инвестиций в сборочное предприятие составляет 50 млн. долл. (при этом иностранным инвесторам может принадлежать более 50% акций).

Выполнение приведенных выше требований служит основанием для выдачи лицензии на производство автомобилей на территории Индии.

Несмотря на достаточно жесткие требования, предъявляемые к автопроизводителям, автомобильная промышленность Индии продолжает привлекать иностранные инвестиции. Во многом это связано с масштабностью рынка автомобилей, а также с растущим потребительским спросом. Одновременно происходит развитие собственного производства автокомпонентов, качество которых вследствие сниженной конкуренции остается невысоким. Несмотря на то, что указанные требования локализации не соответствуют нормам ВТО, Индия не отказывается от их использования в автомобильной промышленности.

В ЮАР требования по локализации затрат в автомобильной промышленности применялись до 1990-х гг. Специфика этих требований состояла в том, что степень локализации рассчитывалась как доля местных автокомпонентов в общей массе автомобиля¹³.

Несмотря на то, что указанные ограничения стимулировали развитие национального сталелитейного производства, их влияние на автомобилестроение ЮАР нельзя назвать позитивным. Требования локализации с привязкой к массе автомобиля не способствовали развитию местного производства автокомпонентов с высокой добавленной стоимостью (моторы, электронная оснастка) и внедрению инноваций в автопроме. Кроме того, результатом этой системы стало производство в ЮАР самых тяжелых автомобилей в мире. Национальная автомобильная промышленность утратила конкурентоспособность на

¹³ По сведениям, такие требования были приняты под влиянием крупной государственной сталелитейной компании "ISKOR".

мировом рынке и была вынуждена ограничиваться внутренним рынком. Поэтому в начале 1990-х гг. в ЮАР была проведена либерализация торговли, в результате которой применявшиеся импортные тарифы были снижены в два раза (в некоторых случаях до нуля). После этой реформы в ЮАР стало развиваться экспорто-ориентированное производство автомобилей и автокомпонентов: например, в 2001 г. автомобили и автокомпоненты под марками BMW, Volkswagen, Daimler Chrysler и Ford, производившиеся в ЮАР, в основном направлялись на экспорт.

На **Филиппинах** в 1971 г. была начата Программа по производству передового автомобиля (Progressive Car Manufacturing Programme). В рамках этой программы устанавливались следующие требования по локализации затрат:

- обеспечение минимальной доли местных автокомпонентов в стоимости машинокомплекта (эта доля была увеличена с 10% в 1973 г. до 60% в 1976 г.);
- запрет на импорт готовых машинокомплектов;
- ограничение количества автосборочных предприятий на местном рынке.

В конце 1980-х гг. на Филиппинах были приняты дополнительные программы, направленные на развитие национальной автомобильной промышленности (Car Development Programme, Commercial Vehicle Development Programme). Согласно этим программам, обязательная доля местных автокомпонентов в структуре стоимости машинокомплекта была снижена до 40%. Наряду с этим, было внедрено дополнительное ограничение: свои потребности в валюте сборочные предприятия должны были на 25-50% удовлетворять за счет экспорта.

Одновременно с этими требованиями, направленными на развитие национального производства автокомпонентов, правительством предпринимались и другие меры: к середине 1990-х гг. были снижены таможенные пошлины на автокомпоненты (с 30% в начале 1980-х до 3%) и готовые машинокомплекты (с 70% в начале 1980-х до 40%). Кроме того, в это же время был разрешен импорт подержанных автомобилей и запчастей к ним из Японии, Тайваня и Кореи. В целом государственная политика, воздействующая на производство автокомпонентов, носила противоречивый характер, что затрудняет оценку ее результатов.

В последние годы несколько филиппинских производителей с узкой специализацией на определенном виде автокомпонентов стали конкурентоспособными на мировом уровне (“Yazaki Torres”, “EDI”, “Ramcar”). Однако, как отмечают эксперты, их успех скорее обусловлен удачной стратегией самих компаний, нежели государственной политикой

поддержки. В результате проведенной либерализации автомобильного рынка участие иностранных компаний (в основном японских) в автомобильной промышленности Филиппин заключается в размещении на территории страны трудоемких производств автокомпонентов.

В **Бразилии** целенаправленная поддержка национальной автомобильной промышленности началась в 1990-е гг., когда в результате экономической стагнации произошло резкое сокращение внутреннего спроса на автомобили и рост импорта. В этой ситуации федеральное правительство разработало комплекс мероприятий, получивший название «Автомобильный режим» (Regime Automotivo). «Режим» предлагал предприятиям снижение импортных тарифов на готовые автомобили и автокомпоненты в случае выполнения определенных условий – локализации затрат (на уровне 60% себестоимости продукции), ряда ограничений по экспорту продукции и инвестициям в строительство новых заводов. Для остальных компаний, не выполняющих указанные требования, импортные тарифы на готовые автомобили были повышены до 70%¹⁴, а тарифы на автокомпоненты одновременно были снижены до 10%.

«Автомобильный режим» продемонстрировал свою высокую эффективность в отношении инвестиций в автопром, развития научно-технического потенциала отрасли и повышения конкурентоспособности бразильских производителей автокомпонентов на мировом рынке. За период 1996-2000 гг. в автомобильную промышленность Бразилии было привлечено 17 млрд. долл. прямых иностранных инвестиций, что в 1,7 раза больше чем за предыдущий пятилетний период. Инвестиции сопровождалась реструктуризацией отрасли, в ходе которой иностранные компании приобрели контроль над большинством местных поставщиков деталей, повысив их производительность и конкурентоспособность. Возрос вклад автомобильной промышленности в экономику страны: так, в 2001 г. на производство автомобилей и автокомпонентов приходилось 13% промышленного выпуска и четверть промышленного экспорта. Развитие получил и научно-технический потенциал автопрома: в конце 1990-х гг. на производителей автокомпонентов приходилось 15% затрат на НИОКР всей обрабатывающей промышленности Бразилии. Количество инженеров в автомобильной промышленности с 1993 по 2001 г. возросло с 4 тыс. до 6 тыс. человек. Обновление продуктовой линии и технологических процессов, в свою очередь, способствовало привлечению дополнительных инвестиций. При существовавшей интеграционной тенденции в иностранных автомобильных компаниях местные поставщики узлов и деталей

¹⁴ К 2000 г. эти тарифы были снижены до 35% в связи с необходимостью соответствия требованиям ВТО.

смогли удачно включиться в технологическую цепочку производства автокомпонентов, а некоторые – даже выйти на международный рынок.

Опыт зарубежных стран по развитию сборки иномарок свидетельствует о том, что высокий уровень локализации затрат и другие ограничения, накладываемые на иностранных производителей, не являются препятствием для сотрудничества иностранных и отечественных компаний, если предоставляемые тарифные, налоговые и иные стимулы повышают доходность сборочных производств. По статистике, из 74 известных случаев применения ограничений по локализации, экспорту и инвестициям для автомобильной промышленности только в 4 случаях поставленные требования оказались слишком высокими и привели к перемещению производства за пределы стран. В большинстве случаев наблюдалась интеграция отечественных и иностранных производителей, позволявшая привлечь дополнительные инвестиционные ресурсы для развития национального автопрома и заимствовать результаты НИОКР.

Рисунок 12. Требования по локализации затрат в зарубежных странах и России

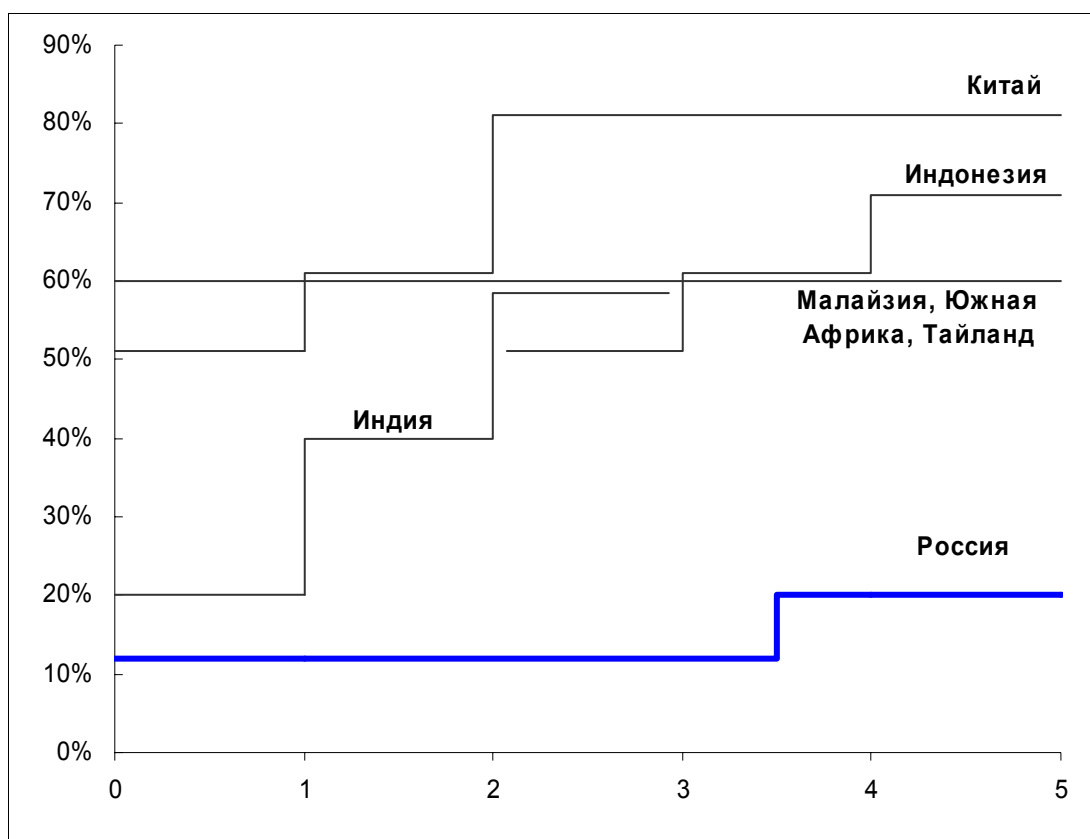


Рисунок 12 позволяет сопоставить требования по локализации затрат в автомобильной промышленности некоторых зарубежных стран и России (согласно разработанному режиму промышленной сборки 2005 г.). В большинстве зарубежных стран эти требования, вводимые наряду со снижением таможенных пошлин на ввоз автокомпонентов, составляют не менее

50% затрат. Требования режима промышленной сборки в России существенно ниже: предполагается почти «плоский» график локализации на уровне, не превышающем 20% за первые 5 лет работы предприятия. Как известно, одной из причин разработки такого графика локализации является необходимость соответствовать нормам ВТО. В то же время примеры, описанные выше, показывают, что ряд стран, входящих в ВТО, все же имеет возможность использовать высокий уровень локализации затрат, экспортные ограничения и т.д. Поэтому представляется целесообразным проанализировать совместимость норм ВТО и условий, необходимых для стимулирования развития автомобильной промышленности.

Нормы ВТО и поддержка национальной автомобильной промышленности. Ряд мер, применяемых во многих странах с целью импортозамещающего развития автомобильной промышленности, может вступать в противоречие с Соглашением ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей¹⁵ (Trade Related Investment Measures, TRIM). Общий смысл Соглашения состоит в запрете создания дискриминационных условий для иностранных товаров¹⁶, даже если такие меры соответствуют национальному законодательству. Дискриминационными считаются следующие условия:

- *локализация затрат* – требования об обязательных закупках или обязательном использовании определенного количества местных материалов или промежуточных товаров для производства;
- *балансирование торговли* – требования об установлении определенной пропорции между импортом материалов и экспортом готовой продукции;
- *валютные ограничения* – ограничения на импорт путем сокращения доступа к валютным рынкам;
- *экспортные ограничения* – требования об установлении пропорции между экспортом и объемом производства.

Более полная информация об инвестиционных мерах, которые могут вносить искажения в международную торговлю, содержится в ст. III и XI ГАТТ, приведенных в Приложение 6. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года

Соглашение об инвестиционных мерах, связанных с торговлей, фактически запрещает любое принуждение инвестора к договорам с национальными производителями. Но поскольку в самом Соглашении приводится список лишь наиболее часто применяемых мер,

¹⁵ Соглашение вступило в силу с 1 января 1995 г. во время Уругвайского раунда переговоров и входит в число основополагающих соглашений ВТО, являясь первым обязательным для исполнения международным соглашением по предоставлению одинаковых условий для торговли национальными и иностранными товарами.

¹⁶ На торговлю услугами данное Соглашение не распространяется.

возможны разные интерпретации, соответствует ли тот или иной случай данному Соглашению ВТО. Поэтому существуют разногласия среди членов ВТО по вопросу об отнесении тех или иных инвестиционных мер к запрещенным мерам.

Принятие в 1995 г. Соглашения об инвестиционных мерах вызвало определенную озабоченность со стороны развивающихся стран в плане его влияния на роль транснациональных корпораций в экономике этих стран. В частности, правительства были обеспокоены потерей основного канала стимулирования трансфера технологий, который был характерен в прошлом для автомобильной промышленности и производства других потребительских товаров. В связи с этим был разработан механизм постепенного отказа от запрещенных мер и приведения национального законодательства в соответствие с нормами ВТО.

В течение 90 дней с момента вступления в ВТО каждая страна-участница обязана сообщить обо всех случаях применения инвестиционных мер, связанных с торговлей, как на общегосударственном, так и на региональном уровне. После этого страна берет на себя обязательство в течение двух лет устранить все заявленные запрещенные инвестиционные меры. Для развивающихся стран этот срок может быть продлен до 5 лет, а для беднейших стран – до 7 лет.

Решение о продлении переходного периода принимается с учетом индивидуальных потребностей страны в области развития производства, финансов и торговли. Так, Филиппины, заявив о применяемых мерах в 1999 г., сделали запрос о продлении переходного периода до конца 2004 г. в связи с тем, что в условиях последствий азиатского экономического кризиса стране крайне трудно выполнить обязательства в срок. О необходимости продления переходного периода за год до его окончания заявляли также Колумбия, Мексика, Румыния, Пакистан, Аргентина, Малайзия, Египет и Чили. Есть и противоположные примеры: Таиланд, Корея и ряд других развивающихся стран не использовали предоставленный им пятилетний переходный период, а смогли за 2 года устранить инвестиционные меры, противоречащие нормам ВТО. Таблица 31 содержит сведения о продолжительности переходного периода для некоторых стран-участниц ВТО.

Таблица 31. Разрешения ВТО на продление переходного периода по устранению запрещенных инвестиционных мер в автомобильной промышленности (2001-2002 гг.)

Страна	Ориентировочный переходный период	Содержание инвестиционных мер, связанных с торговлей
Аргентина	7 лет (до 31 декабря 2006)	Различные меры в автомобильной промышленности
Египет	5 лет (до 31 декабря 2006)	Снижение таможенных пошлин на импорт автокомпонентов, предназначенных для местной сборки

Страна	Ориентировочный переходный период	Содержание инвестиционных мер, связанных с торговлей
Колумбия	7 лет (до 31 декабря 2006)	Ограничение на импорт части деталей и узлов для использования в местном сборочном производстве
Малайзия	2 года (до 31 декабря 2001)	Обязательная локализация затрат при производстве автомобилей (45-60%)
Мексика	4 года (до 31 декабря 2003)	Различные меры, в автомобильной промышленности.
Пакистан	Не менее 7 лет (начиная с января 2000)	Снижение таможенных пошлин на импорт материалов и автокомпоненты для местной сборки
Румыния	5 лет (до 31 декабря 2004)	Компании с капиталом более 560 млн. долл. должны локализовать 60% затрат и экспортировать 50% продукции
Филиппины	5 лет (до 31 декабря 2004)	Требования локализации и валютные ограничения при производстве автомобилей и мотоциклов.
Чили	1 год (до 31 декабря 2001)	Снижение таможенных пошлин на импорт машинокомплектов в случае пропорционального экспорта

Во время переходного периода страна-участница может продолжать применение заявленных ею мер, не изменяя их условий¹⁷, но при этом обязуется не вводить новые инвестиционные меры, запрещенные Соглашением. Исключение составляют лишь ситуации, когда отмена инвестиционных мер создает неравные условия конкуренции между действующими предприятиями, попадающими под действие этих мер, и вновь создаваемыми производствами, освобожденными от них (в особенности, если «старые» и «новые» производители выпускают аналогичную продукцию). О любой из инвестиционных мер, применяемой таким образом к новым инвестициям, направляется уведомление в Совет ВТО по торговле товарами. Срок действия этих новых мер совпадает с длительностью переходного периода, после которого они применяться не могут.

В исключительных обстоятельствах возможно временное снятие со страны обязательств по устранению запрещенных инвестиционных мер даже по окончании переходного периода. Такое решение принимается Министерской конференцией ВТО при условии, что в его поддержку проголосуют три четверти стран-участниц ВТО (т.е. абсолютное большинство). Прошения о временном снятии обязательств по устранению запрещенных мер рассматриваются в течение 90 дней. При рассмотрении прошений основное внимание уделяется причинам, побуждающим страну временно ввести запрещенные инвестиционные меры. Если отмена обязательств по устранению инвестиционных мер назначена на срок более года, Министерская конференция ВТО ежегодно пересматривает свое решение на предмет продления условий соответствующего договора или его окончания.

¹⁷ Сказанное не относится к инвестиционным мерам, введенным менее чем за 180 дней до официального вступления страны в ВТО. Применение таких мер не может быть продолжено во время переходного периода.

Широкие возможности по использованию запрещенных инвестиционных мер после вступления в ВТО (переходный период, возможности его продления, временного снятия обязательств по устранению этих мер и некоторые другие уступки со стороны других стран-участниц ВТО) связаны с тем, что применение таких мер часто приносит странам ощутимые выгоды в краткосрочном периоде. Например, при использовании требований локализации затрат в автомобильной промышленности происходит немедленный рост объема продаж отечественных автокомпонентов, которые ограждены от влияния иностранной конкуренции. Для национальной экономики достигается эффект импортозамещения, дающий стимул к развитию национального производства¹⁸. Но в долгосрочном периоде требования обязательной локализации затрат приводят к следующим явлениям:

- снижение конкурентоспособности производителей автокомпонентов, защищенных от иностранной конкуренции;
- снижение конкурентоспособности промышленной сборки, использующей местные автокомпоненты (производитель лишен возможности закупать автокомпоненты и технологии более высокого качества и по более низкой цене за рубежом);
- рост внутренних цен на автомобили по сравнению с их ценой при свободном импорте, приводящий к стагнации внутреннего спроса и затрудняющий долгосрочное развитие национальной промышленности.

Таким образом, применение инвестиционных мер, связанных с торговлей, в краткосрочном периоде может принести стране выигрыш в виде стимулирования индустриализации, сохранения рабочих мест и ограничения оттока иностранного капитала, а в долгосрочном периоде – проигрыш в виде снижения конкурентоспособности и замедления роста. Вопрос о том, насколько вероятен выигрыш или проигрыш в каждом конкретном случае, является дискуссионным. Например, до сих пор существуют разногласия по поводу воздействия Соглашения ВТО по инвестиционным мерам, связанным с торговлей и самих этих мер на экономики крупных развивающихся стран (Индия, Китай, Бразилия, Мексика, ЮАР, Малайзия), где проводилась импортозамещающая политика. Указанная неопределенность в отношении инвестиционных мер объясняет, почему правила ВТО не предусматривают автоматического введения жестких санкций для стран-участниц, нарушающих Соглашение ВТО об инвестиционных мерах, и почему некоторые нормы ВТО разрешают использование преференциальных условий для местных производителей.

¹⁸ Инвестиционные меры, связанные с торговлей, также способствуют улучшению торгового баланса страны (в особенности это касается требований балансирования торговли и валютных ограничений).

В ряде случаев нормы ВТО допускают создание более благоприятных условий бизнеса для национальных производителей в явном виде (в рамках соответствующего соглашения ВТО) или в неявном виде (если запрет на ту или иную форму поддержки производителей отсутствует в нормативных документах ВТО). В настоящее время принятым нормам ВТО соответствуют следующие формы поддержки местных производителей.

- *Экспортные стимулы* (export incentives), заключающиеся в субсидировании экспортеров и компенсации их отдельных затрат. Эти способы поддержки экспорта регулируются Соглашением ВТО по субсидиям и компенсирующим мерам (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures).
- *Требования по локализации услуг*, согласно которым иностранные предприятия, находящиеся на территории страны, обязаны использовать местную рабочую силу или другие виды услуг, предоставляемые местными производителями. Эти ограничения не запрещены, поскольку Соглашение ВТО по инвестиционным мерам касается только торговли товарами.
- *Инвестиционные меры межгосударственных интеграционных объединений* (например, зон свободной торговли), устанавливающие преференциальный режим для стран-участниц регионального объединения. В результате предприятия третьих стран могут потерять сравнительные конкурентные преимущества по сравнению с местными производителями и даже быть вынужденными искать партнерства с ними, чтобы закрепиться на данном рынке. Тем не менее, эти ограничения на торговлю не запрещены Соглашением ВТО об инвестиционных мерах, поскольку относятся не к отдельным странам, а к их объединениям.

Опыт стран-участниц ВТО показывает, что использование локализации затрат и других инвестиционных мер в автомобильной промышленности может дать положительные результаты, выражающиеся в развитии технического и научного потенциала отрасли при условии использования соответствующего опыта транснациональных автомобильных компаний. Несмотря на запрет ВТО по использованию этих инвестиционных мер, существующие нормы не требуют немедленного отказа от этих мер в странах, вступающих в ВТО. Поддержка национальных производителей, осуществляемая при помощи инвестиционных мер, может продолжаться в течение переходного периода после вступления в ВТО. Наряду с этим, нормы ВТО допускают использование таких мер поддержки производителей, как экспортные стимулы, требования локализации услуг и др. Опыт зарубежных стран, совмещающих членство в ВТО и поддержку национальных производителей, следует учитывать России в связи с предстоящим присоединением к ВТО.

3.2. Проблема выбора стратегии государственного регулирования автомобильной промышленности в России

Основная проблема российской автомобильной промышленности – низкая конкурентоспособность продукции. Признаками этого являются: устаревший модельный ряд многих производителей, невыгодное соотношение «цена/качество» и меньшая прибыльность производства по сравнению с зарубежными конкурентами, и, в конечном счете, значительная доля импортной продукции на российском авторынке. Для повышения конкурентоспособности российского автопрома необходима его модернизация. Вследствие «давления импорта» радикальная модернизация отрасли силами самих российских производителей маловероятна. Необходимо государственное участие в этом процессе.

Государственная стратегия модернизации автопрома. Возможны следующие направления деятельности государства.

- *Ускоренная либерализация автомобильного рынка*, направленная на ужесточение конкуренции с зарубежными производителями, в ходе которой на рынке останутся только конкурентоспособные производства. Действия государства: упрощение условий доступа иностранных производителей на российский рынок, отказ от самостоятельной экономической политики. Основные риски: сокращение производства в автомобильной отрасли и смежных отраслях, потеря рабочих мест (в том числе на градообразующих предприятиях).
- *Активное государственное регулирование* автомобильной промышленности, направленное на ее модернизацию. Действия государства: стимулирование инноваций в автопроме, развитие производства и поддержка сбыта продукции в стране и за рубежом. Основные риски: возникают дополнительные расходы бюджета, эффективность которых не известна заранее (в том числе в силу отсутствия опыта ЧГП при поддержке отраслей).

С точки зрения развития российской экономики более выигрышной представляется стратегия модернизации автопрома через активное государственное регулирование. Для преодоления рисков, связанных с этой стратегией, необходима тщательная проработка совокупности мероприятий, направленных на модернизацию автомобильной промышленности.

3.3. Основные направления государственной поддержки производства в автомобильной промышленности

Мировой опыт государственного воздействия на производство в автопроме заключается в содействии инновациям (разработка новой продукции, применение новых технологий производства), созданию основных фондов и обеспечению некоторыми видами факторов производства (квалифицированные кадры, информация о зарубежных рынках и т.д.). За рубежом с этой целью используются налоговые и таможенные стимулы, а также методы ЧПП, заключающиеся в разделении ряда затрат между бизнесом и государством.

Поддержка НИОКР и инвестиций. Концепция развития автомобильной промышленности предусматривает стимулирование НИОКР и инвестиций с помощью программы развития дизелестроения, налоговых стимулов и создания свободных экономических зон. В 2002-2004 гг. была начата реализация программы развития дизелестроения, введены некоторые налоговые стимулы для инвесторов. Тем не менее, существующие налоговые стимулы по НИОКР и инвестициям не достигают уровня зарубежных стран, вследствие чего недостаточны для проведения масштабной модернизации производства. Заявленная в Плане приоритетных задач Союзная программа развития дизелестроения не была принята из-за отсутствия согласования с Минфином РФ.

Техническое регулирование. Согласно Концепции развития автопрома, к 2005 г. предполагалось введение экологических стандартов Евро-2,3, разработка технических регламентов. В 2002-2004 гг. была принята Программа разработки технических регламентов, начато внедрение современных экологических стандартов в производство. Несмотря на это, ряд технических регламентов все еще находится в состоянии разработки, переход к экологическим стандартам Евро-2 и Евро-3 не осуществлен.

Подготовка кадров. При реализации Концепции развития автопрома была начата работа по обеспечению автомобильной промышленности квалифицированными кадрами. В 2002-2004 гг., согласно Плану приоритетных задач по реализации Концепции, проводилась работа по изучению потребностей рынка в кадрах. Нехватка квалифицированных кадров (рабочих, инженерных и управленческих специальностей), имеющих современный уровень подготовки, сохраняется до сих пор. Программы и техническая база подготовки специалистов нуждаются в совершенствовании.

3.4. Рекомендации по совершенствованию поддержки производства в автомобильной промышленности России

Стимулирование НИОКР и инвестиций с помощью налогового и таможенного стимулирования (установление налоговых стимулов по НИОКР и инвестициям в основной капитал, отмена таможенных пошлин на оборудование для автомобильной промышленности), с помощью частно-государственного финансирования НИР и инвестиций (разработка и осуществление программы развития дизелестроения, модернизации производственных мощностей за счет государства и частных инвесторов).

Содействие обеспечению производителей квалифицированными кадрами. Для этого необходима разработка новых учебных планов по профильным специальностям, соответствующих современным технологиям производства, оснащение учебных заведений соответствующим оборудованием и материалами, организация зарубежных стажировок для инженерного и управленческого персонала. Целесообразным является использование механизмов ЧПП для подготовки и повышения квалификации персонала, а также обеспечения учебных центров необходимым оборудованием.

Развитие режима промышленной сборки как одного из основных направлений импортозамещения. В рамках этого режима необходимо стимулирование трансфера передовых технологий, а также развитие производства автокомпонент в России (в том числе путем повышения локализации затрат для сборочных производств в рамках режима промышленной сборки).

Основные направления государственного стимулирования спроса на продукцию автомобильной промышленности. Зарубежный опыт государственного стимулирования спроса на продукцию автопрома заключается в воздействии на внутренний и внешний спрос. Для воздействия на внутренний спрос применяются меры таможенного и налогового регулирования (тарифная защита внутреннего авторынка, налогообложение владельцев автотранспортных средств различных категорий). Для воздействия на внешний спрос применяются меры государственной поддержки экспорта (включающие финансовую и информационную поддержку экспорта с помощью механизмов ЧПП), а также создание свободных экономических зон и таможенных союзов.

Государственное стимулирование спроса на продукцию российского автопрома в рамках Концепции развития автомобильной промышленности заключается в осуществлении

таможенного регулирования, госзаказов на военную технику, а также некоторых мер поддержки экспорта.

- *Таможенное регулирование.* При реализации Концепции в 2002-2004 гг. было проведено расширение нормативной базы по таможенно-тарифному регулированию. Были увеличены пошлины на легковые автомобили, с момента выпуска которых прошло более 7 лет. В 2005-2008 гг. предполагается увеличение пошлин на иномарки старше 5 лет, ограничения на использование автомобилей с правым рулем и автомобили, не соответствующие ряду технических стандартов, увеличение пошлин на новые иномарки до 35% с последующим снижением до 15% через 7 лет. Несмотря на эти инициативы, в настоящее время уровень защиты российского рынка остается невысоким.
- *Государственный заказ на военную технику* представляет собой способ поддержки спроса на некоторые виды продукции автопрома. В 2003 г. были разработаны Положения о требованиях, предъявляемых в автомобильной технике, закупаемой для государственных нужд.
- *Поддержка экспорта.* Концепция предусматривает развитие мер финансовой поддержки экспорта (субсидирование процентной ставки, экспортное кредитование и т.д.). В то же время механизм практического применения этих мер является недостаточно разработанным. Как следствие, в 2004 г. бюджетные средства, выделенные на финансовую поддержку экспорта, не были потрачены. Механизмы ЧТП при поддержке экспорта продукции автопрома фактически остались нереализованными.

Рекомендации по стимулированию спроса на продукцию российской автомобильной промышленности.

- *Совершенствование технического регулирования российского рынка* – разработка и применение норм, постепенно ограничивающих поступление подержанных иномарок, и автомобилей, не соответствующих принятым экологическим нормам и стандартам безопасности, на российский рынок.
- *Внедрение механизмов ЧТП* при осуществлении финансовой и информационной поддержки экспорта. Необходимо ввести ответственность государственных органов за результативность проводимых программ.

Достижение целей модернизации автомобильной промышленности зависит от качества государственного регулирования и частно-государственного партнерства. Зарубежная практика государственной поддержки автопрома предполагает комплексное воздействие на производство в отрасли (стимулирование НИОКР и инвестиций с помощью налоговой политики и механизмов ЧГП) и спрос на продукцию (воздействие на внутренний спрос с помощью тарифного и технического регулирования, и на внешний спрос с помощью поддержки экспорта, включая методы ЧГП).

Существующая государственная поддержка автопрома в России недостаточна для модернизации отрасли. Условия, в которых функционирует российский автопром, характеризуются следующим:

- несоответствие выпускаемой продукции современным экологическим стандартам и отсутствие технических регламентов;
- нехватка квалифицированного производственного и инженерного персонала;
- недостаточность стимулов для НИОКР и инвестиций;
- «давление импорта» - жесткая конкуренция со стороны иностранных производителей;
- отсутствие полноценной финансовой и информационной поддержки экспорта.

Первоочередными мерами государственного регулирования, способствующими модернизации российского автопрома, являются:

- совершенствование технического регулирования рынка,
- подготовка квалифицированных производственных и инженерных кадров,
- введение дополнительных налоговых стимулов НИОКР и инвестиций,
- развитие промышленной сборки как альтернативы импорту,
- финансовая и информационная поддержка экспорта.

Для повышения эффективности государственных расходов рекомендуется внедрение механизмов ЧГП при стимулировании НИОКР и инвестиций, подготовке кадров, поддержке экспорта.

Приложение 1. Меры господости в автомобильной промышленности в Евросоюзе в 1999-2003 гг.

Компания/завод	Страна	Регион	Цель помощи	Инструмент	Дата обращения	Дата принятия решения	Решение	Объем помощи
Futuba Tenneco UK limited	Великобритания	North West	обучение	грант	20.11.2002	17.09.2003		
Birmingham and Solihull Learning Skills Council Automotive Training	Великобритания	West Midlands	обучение		27.08.2002	01.08.2003		
Matra/Romorantin	Франция		обучение	грант	24.09.2003	11.11.2003	положительное	1,4 млн. евро (2003 г.)
Fiat	Италия		обучение	грант	28.07.2003	17.09.2003	положительное	38 млн. евро (2003-2005 гг.)
Ford Genk	Бельгия	г. Гент	региональная помощь	грант	24.04.2003	05.09.2003	положительное	
Ford Genk	Бельгия	Vlaams Gewest	обучение	грант	26.07.2001	20.12.2001	положительное	7,7 млн. евро (2000-2003 гг.)
Sevelnord	Франция	Nord-Pas-De-Calais	инвестиции	грант	16.03.2001	03.04.2002	положительное	6,3 млн. евро или 2,35% от общего объема инвестиций (2000-2002 гг.)
MG Rover	Великобритания	Бирмингем	обучение	грант	16.02.2001	18.07.2001	положительное	9 млн. фунтов (2000-2005 гг.)
Plan Technologique d'équipements et composants pour automobiles	Испания		НИОКР	грант	07.07.2000	07.08.2000	положительное	240,4 млн. евро (2000-2003 гг.)
Nissan	Великобритания	Tyne and Wear	региональная помощь	грант	22.12.1999	10.09.2000	положительное	5 млн. евро (2000-2003 гг.)
DAEWOO	Польша		реструктуризация	скидка с налога,	19.01.2005	19.01.2005	требуется дополнительное	

Компания/завод	Страна	Регион	Цель помощи	Инструмент	Дата обращения	Дата принятия решения	Решение	Объем помощи
				списание долга, гарантии			рассмотрение	
De Tomaso Cutro	Италия	Crotone	региональная помощь	грант	23.07.2003	19.01.2005	отрицательное	
Edscha/Ichtershausen	Германия	Ilm-Kreis	региональная помощь	Грант, налоговые льготы	23.05.2003	02.09.2003	Обращение отозвано	
Peugeot Ryton	Великобритания	West Midlands	региональная помощь	грант	30.04.2003	22.09.2004	положительное	
OPEL/Antwerpen	Бельгия	г. Антверпен	обучение	грант	27.11.2002	13.05.2003	положительное	
Volvo/Gent	Бельгия	г. Гент	обучение	грант	27.11.2002	13.05.2003	положительное	6,5 млн. евро (2003-2005 гг.)
OPEL Zaragoza	Испания	Zaragoza	региональная помощь	грант	27.11.2002	22.04.2003	обращение отозвано	
DaimlerChrysler/Berlin	Германия	Berlin-West, Stadt	региональная помощь	грант	09.10.2002	28.03.2003	обращение отозвано	
BMW/Steyr	Австрия		региональная помощь, обучение, охрана окружающей среды и НИОКР	грант	02.10.2002	27.05.2003	положительное	29,9 млн. евро
VW Navarra	Испания	Navarra	региональная помощь	грант	22.05.2002	26.11.2003	положительное	15 млн. евро
BMW/Leipzig	Германия	Leipzig	региональная помощь	грант, налоговые льготы	03.04.2002	11.12.2002	отрицательное	
PSA-Ford	Франция	Nord-Pas-De-Calais	региональная помощь	грант	27.03.2002	06.11.2002	обращение отозвано	
Opel Azambuja	Португалия	Lisboa e Vale	региональная	грант,	27.03.2002	16.10.2002	отрицательное	

Компания/завод	Страна	Регион	Цель помощи	Инструмент	Дата обращения	Дата принятия решения	Решение	Объем помощи
		Do Tejo	помощь	налоговые льготы, субсидии				
Ford Bridgend	Великобритания	Wales	региональная помощь	грант	13.02.2002	10.10.2002	обращение отозвано	
Vauxhall - Ellesmere port	Великобритания	Cheshire	региональная помощь	грант	24.01.2002	18.09.2002	положительное	10 млн. евро
Iveco Foggia	Италия	Puglia	региональная помощь	грант	20.12.2001	21.01.2003		
Renault Valladolid	Испания	Valladolid	региональная помощь	грант	13.11.2001	05.06.2002	положительное	22,3 млн. евро или 14,3% от объема инвестиций
Daimler/Koelleda	Германия	Thuringen	региональная помощь	грант, налоговые льготы	25.07.2001	20.12.2001	положительное	57,2 млн. евро
Ford Almussafes	Испания	Valencia	региональная помощь	грант	06.06.2001	07.05.2002	положительное	11 млн. евро
Nissan MM (MICRA) Project	Великобритания	Northumberland	региональная помощь	грант	21.09.2000	17.01.2001	положительное	40 млн. фунтов
Santana Motor	Испания	Aadaluca	региональная помощь	грант, гарантии, взнос в акционерный капитал	17.08.2000	23.10.2001	положительное	8,7 млн. евро
Iveco	Италия		НИОКР	грант, субсидии	20.07.2000	06.06.2001	отрицательное	
BOVA	Нидерланды		охрана окружающей среды	грант	19.05.2000	27.02.2002	обращение отозвано	
Ford Werke AG Fabrieken	Бельгия	Vlaams Gewest	региональная помощь	грант	05.05.2000	31.10.2000	обращение отозвано	
Rover Longbridge	Великобритания	West Midlands	региональная	грант	06.03.2000	20.09.2000	обращение	

Компания/завод	Страна	Регион	Цель помощи	Инструмент	Дата обращения	Дата принятия решения	Решение	Объем помощи
			помощь				отозвано	
Volkswagen AG - Dresden	Германия		региональная помощь	грант, налоговые льготы	17.12.1999	18.07.2001	положительное	145 млн. немецких марок
Fiat Sata S.p.A - Melfi	Италия	Basilicata	региональная помощь	грант	17.12.1999	28.02.2001	Положительное	40 млн. евро
Fiat Auto S.p. a. - Usine de Rivalta	Италия	Piemonte	региональная помощь	грант	03.02.1999	15.02.2000	отрицательное	
Fiat Auto S.p. a. - Usine de Mirafiori Carrozzeria	Италия	Piemonte	инновации	грант	03.02.1999	12.07.2000	положительное	3,5 млн. евро

Источник: по данным Директората по конкуренции Еврокомиссии

Приложение 2. Некоторые условия инвестиционных контрактов автомобильных компаний со штатами Бразилии

Компания	Инвестиции компании	Контракт	Выгоды от государства (штата)			
			Земельный участок	Инфраструктура	Льготные кредиты	Налоговые льготы
Renault (Франция) (1996)	750 млн. долл., Создание, 1500 прямых рабочих мест	г. Сан-Жозе-Пиньяйс, шт. Минас-Жерайс Мощность 100 тыс. автомобилей в год.	250 га	- Железнодорожный подъезд - Зарезервированное место в порту Паранагуа - Снабжение электроэнергией по ценам на 25% ниже рыночных	- Штат обязуется инвестировать 40% от общего объема инвестиций (до 300 млн. долл.) - Льготные кредиты пропорциональные, объемам производства и инвестиций - Беспроцентные 10-летние кредиты	Налоговые каникулы до 10 лет (сходные условия для поставщиков завода).
Mercedes-Benz (Германия)	820 млн. долл., создание 1500 прямых рабочих мест	Контракт 1996 г. в г. Жуис-ди-Фора, шт. Минас-Жерайс мощностью 70 тыс. автомобилей в год.	250 га	- Обустройство прибрежной зоны р.Параибуна - Проведение автомобильных и железнодорожных путей - Строительство автомобильных стоянок, тестовых площадок, систем водоснабжения (низкие цены в течение 10 лет) - Школы для работников - Дискриминационные нормы, препятствующие организации производств других фирм.	- Льготные кредиты на строительство завода на общую сумму 100 млн. долл. - Дополнительные кредиты на расширение объема производства	Налоговые каникулы на 10 лет по ряду местных и региональных налогов.
General Motors (США)	600 млн. долл.	Контракт 1996 г. на строительство автомобильного завода в г. Граватай шт. Рио-Гранди-ду-Сул мощностью	Льготный кредит на покупку земли	- Проведение системы водоснабжения, автомобильного подъезда - Субсидирование оплаты воды, электричества, природного газа, телекоммуникаций и системы отходов - Строительство частного	- Льготный кредит на 310 млн. долл. по ставке 6% (при средней рыночной ставке в период 1997-1999 гг. – 40%) на покупку земли и строительство завода. Начало выплат в 2002 г.	Налоговые каникулы на 15 лет.

Компания	Инвестиции компании	Контракт	Выгоды от государства (штата)			
			Земельный участок	Инфраструктура	Льготные кредиты	Налоговые льготы
		120 тыс. автомобилей в год.		порта - Охрана территории завода - Обеспечение общественного транспорта до завода	- Возмещение инвестиций в материальные объекты по ставкам США (выплаты в бразильских реалах)	
Ford (США)	500 млн. – 1 млрд. долл.	Контракт 1997 г. на строительство автомобильного завода в шт. Рио-Грнати-ду-Сул мощностью 100 тыс. автомобилей в год.	700 га	- Строительство дорог - Подготовка места для строительства завода - Предоставление инфраструктурных услуг по приемлемым ценам - Строительство частного речного и морского портовых терминалов	- Льготный кредит на 700 млн. долл. по ставке 6% на инвестиции в материальные объекты - Дополнительные кредиты на инвестиции на расширение объема производства.	Налоговые каникулы на 15 лет.
DDMB /дочерняя компания Chrysler/ (США)	25 млн. долл.	Контракт 1997 г. на строительство завода по производству дизельных моторов в шт. Парана		- Предоставление необходимой инфраструктуры и телекоммуникаций	Есть	Налоговые каникулы по всем налогам штата, включая налоги на импорт автодеталей и запчастей при условии их ввоза в Бразилию по дорогам, через порты и аэропорты шт. Парана.

Составлено по: Arbix G., Rodriguez-Poze A. Bidding Wars in the Brazilian Automobile Sector.

Приложение 3. Действующие ставки таможенных пошлин на автокомпоненты в России

		Название группы	Ставка тарифа
8407	Бензиновый двигатель	Двигатели внутреннего сгорания с искровым зажиганием, с вращающимся или возвратно-поступательным движением поршня	10%
8408	Дизельный двигатель	Двигатели внутреннего сгорания поршневые с воспламенением от сжатия (дизели или полудизели):	10%
8409	Части для двигателей	Части, предназначенные исключительно или главным образом для двигателей товарной позиции 8407 или 8408.	5%
8706	Шасси с двигателями	Шасси с установленными двигателями для моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705:	15%
8707	Кузова	Кузова (включая кабины) для моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705:	15%
8708	Части и принадлежности		
8708 10		Бамперы и их части	5%
8708 21		Ремни безопасности	5%
8708 29		Прочие части кузовов (включая кабины)	
8708 31		Накладки тормозные смонтированные	5%
8708 39		Прочие тормоза, тормоза с сервоусилителем, их части	
8708 40		Коробки передач	5%
8708 50		Мосты ведущие с дифференциалом в сборе или отдельно от других элементов трансмиссии	5%
8708 60		Мосты неведущие и их части	5%
8708 70		Колеса ходовые, их части и принадлежности	5%
8708 80		Амортизаторы подвески	15%
8708 91		Радиаторы	5%
8708 92		Глушители и выхлопные трубы	5%
8708 93		Сцепление в сборе и его части	5%
8708 94		Рулевые колеса, рулевые колонки и картеры рулевых механизмов	5%
8708 99		Прочие части и принадлежности	
8708 99 110 0		Пневмоподушки с системой надувания	5%
8708 99 300 0		Стабилизаторы поперечной устойчивости	5%
8708 99 500 0		Торсионы прочие	5%

Приложение 4. Таможенные тарифы на автомобили и автокомпоненты

Страна	Год	Готовый автомобиль 8703	Автокомпоненты				Средняя ставка	Разница между пошлинами
			Двигатель 8407	Шасси с двигателем 8706	Кузов 8707	Части и принадлежности 8708		
Индия	2004	105.0	20.0	17.5	17.5	17.5	17.5	87.5
Таиланд	2004	80.0	20.0	30.0	80.0	30.0	36.5	43.5
Китай	2000	70.0	50.0	50.0	65.0	50.0	51.9	18.1
Тайвань	2004	60.0	30.0	60.0	20.0	34.3	41.1	18.9
Малайзия	2004	50.0	5.0	50.0	30.0	15.0	28.7	21.3
Бразилия	2004	35.0	18.0	35.0	35.0	18.0	25.9	9.1
Индонезия	2004	35.0	15.0	0.0	0.0	15.0	8.0	27.0
ЮАР	2004	34.0	0.0	27.0	30.0	15.0	21.0	13.0
Россия	2004	25.0	10.0	15.0	15.0	5.0	9.7	15.3
Мексика	2004	20.0	12.5	12.5	12.5	12.5	12.5	7.5
Австралия	2005	10.0	15.0	15.0	10.0	7.5	10.3	-0.3
ЦВЕ	2004	10.0	4.2	4.5	4.5	3.8	4.1	5.9
Южная Корея	2004	10.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	2.0
Турция	2004	10.0	4.2	4.5	4.5	3.8	4.1	5.9
ЕС	2004	10.0	3.3	6.0	4.5	3.0	4.2	5.8
Канада	2004	6.1	3.0	6.1	6.0	4.3	5.1	1.0
Япония	2004	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.0
США	2004	2.5	0.0	2.5	2.5	1.3	1.8	0.7
Веса компонентов в машинокомплекте				34%	13%	53%		

ЦВЕ - Чехия, Венгрия, Польша, Словакия, Словения

Источники:

1. Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) Tariff Database, <http://www.apectariff.org/>
2. International Trade Administration (ITA) <http://www.trade.gov/>
3. Taxation and Customs Union, European Commission http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/

Приложение 5. Примеры использования инвестиционных мер, связанных с торговлей (TRIM)

Страна	Страновые примеры использования инвестиционных мер в автомобильной промышленности			
	Вид	Дополнительные условия и их источники	Результат применения	Политика в отношении ВТО (или иных международных организаций)
Корея	Требования локализации	Запрет на импорт товаров из Японии (в рамках Программы по диверсификации импортных источников)	Развитие национального производства автокомпонентов. Корея – один из ведущих производителей автомобилей	От применения инвестиционных мер Корея отказалась в 1999 г. после вступления в ОЭСР и заключения дополнительного соглашения с МВФ.
Индонезия	Требования локализации	Налоговые и таможенные стимулы локализации (Программа «Национальный автомобиль», 1996 г.)	Необходимость качественного роста национальных производителей автомобилей	Изначально Индонезия отказывалась признавать применяемые меры как не соответствующие нормам ВТО, но в 1999 г. отказалась от большинства используемых мер.
Таиланд	Требования локализации	Ограничение количества иностранных автосборочных заводов (Национальное постановление о стимулировании инвестиций).	Снижение стимулов к использованию инноваций в производстве автокомпонентов. Рост цен на автокомпоненты	Все меры были заявлены в ВТО и ликвидированы в 1999 г.
Малайзия	Требования локализации	Инвестиционные стимулы в области налогообложения, требования найма местных рабочих	Расширение производства автокомпонентов. Повышение цены автокомпонентов и автомобилей.	Малайзия не успела устранить все заявленные меры в 1999 г., подала заявку о продлении переходного периода на 2 года (до конца 2001 г.). К 2004 г. все инвестиционные меры, противоречащие ВТО, были устранены.
Индия	Требования локализации, балансирования торговли, ограничения экспорта	Выдача лицензий автомобильным компаниям только при условии выполнения всех требований (Меморандум о взаимопонимании).	Увеличение иностранных инвестиций в автопром. Развитие собственного производства автокомпонентов невысокого качества.	Индия не отказалась от использования запрещенных инвестиционных мер после окончания переходного периода и не подавала заявку на его продление. Проводится целенаправленная государственная политика по защите национальных производителей

Страна	Страновые примеры использования инвестиционных мер в автомобильной промышленности			
	Вид	Дополнительные условия и их источники	Результат применения	Политика в отношении ВТО (или иных международных организаций)
ЮАР	Требования локализации	Определение степени локализации с привязкой к весу автомобиля	Недостаточность стимулов к инновациям, снижение конкурентоспособности автопрома.	Проведена радикальная либерализация в начале 1990-х гг., после которой стало развиваться экспортно-ориентированное производство
Филиппины	Требования локализации, ограничения экспорта и на доступ к валютным рынкам	Неявная форма: запрет на импорт готовых товаров. Явная форма: Программа по производству передового автомобиля (1971), Программа развития автомобиля (1987). Ограничение числа иностранных заводов.	Конкурентоспособность национального автопрома на очень низком уровне (слишком дорогое производство). Несколько производителей автокомпонент стали конкурентоспособными на мировом уровне, но ориентируются на внешний рынок.	Филиппины заявили о применяемых инвестиционных мерах в 1999 г. и запросили о продлении переходного периода на 5 лет (до конца 2004 г.) из-за последствий азиатского финансового кризиса.
Бразилия	Требования локализации	Предоставление льготных кредитов, налоговых стимулов и обеспечение инфраструктуры («Автомобильный режим» 1995-1999 гг.)	Рост инвестиций в автопром, повышение занятости, интеграция национальных производителей автокомпонентов с иностранными сборочными компаниями. Появление т.н. «народного автомобиля» для среднего класса.	Бразилия не сообщала в ВТО о введении Автомобильного режима, рассматривая это как меру по улучшению торгового баланса. Тем не менее выявленные инвестиционные меры были устранены за переходный пятилетний период. С 1991 г. Бразилия пользуется специальным автомобильным режимом в рамках интеграционного объединения Меркосур.

Приложение 6. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года

1. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 года ("ГАТТ 1994") включает в себя:

(а) положения Генерального соглашения по тарифам и торговле от 30 октября 1947 г. (...).

ГЕНЕРАЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ ПО ТАРИФАМ И ТОРГОВЛЕ (ГАТТ 1947)

Настоящее Приложение включает полный текст Генерального соглашения со всеми изменениями, которые применяются после его вступления в силу. Для удобства читателя звездочками отмечены части текста, которые должны читаться вместе с замечаниями и дополнительными положениями в Приложении к Соглашению.

*Статья III**

Национальный режим внутреннего налогообложения и регулирования

1. Договаривающиеся стороны признают, что внутренние налоги и другие внутренние сборы, законы, правила и требования, затрагивающие внутреннюю продажу, предложение о продаже, покупку, перевозку, распределение или использование товаров, и внутренние правила количественного регулирования, требующие смешения, переработки или использования товаров в определенных количествах или долях, **не должны применяться к импортированным или отечественным товарам таким образом, чтобы создавать защиту для отечественного производства***.

2. Товары с территории любой договаривающейся стороны, ввозимые на территорию другой договаривающейся стороны, не подлежат обложению, прямо или косвенно, внутренними налогами или иными внутренними сборами любого рода, превышающими, прямо или косвенно, налоги и сборы, применяемые к аналогичным отечественным товарам. Более того, ни одна из договаривающихся сторон **не применяет иным образом внутренние налоги или другие внутренние сборы к импортированным или отечественным товарам, чтобы это противоречило принципам, изложенным в пункте 1***.

3. В отношении любого существующего внутреннего налога, который не совместим с положениями пункта 2, но который специально разрешен торговым соглашением, находящимся в силе 10 апреля 1947 года, с которым импортная пошлина на облагаемый товар связана против повышения, договаривающаяся сторона, устанавливающая такой налог, может отложить применение положений пункта 2 в отношении такого налога до того момента, когда она сможет получить освобождение от обязательств по такому торговому соглашению в целях получения разрешения повысить такую пошлину до уровня, необходимого для компенсации за упразднение защитной части налога.

4. Товарам с территории любой договаривающейся стороны, ввозимым на территорию другой договаривающейся стороны, предоставляется режим не менее благоприятный, чем тот, который предоставлен аналогичным товарам отечественного происхождения в отношении всех законов, правил и требований, затрагивающих их внутреннюю продажу, предложение к продаже, покупку, транспортировку, распределение или

использование. Положения этого пункта не препятствуют применению дифференцированных внутренних сборов за перевозку, которые основаны исключительно на экономических показателях средств транспорта, а не на национальном происхождении товара.

5. Ни одна из договаривающихся сторон не устанавливает и не сохраняет какое-либо внутренне количественное регулирование, касающееся смешения, переработки или использования товаров в определенных количествах или пропорциях, которое требует, прямо или косвенно, чтобы любое определенное количество, или доля любого товара, являющегося предметом регулирования, должна поставляться из отечественных источников. Более того, ни одна из договаривающихся сторон не применяет каким-либо иным образом внутреннее количественное регулирование, чтобы это противоречило принципам, изложенным в пункте 1*.

6. Положения пункта 5 не применяются к любому внутреннему количественному регулированию, находящемуся в силе на территории любой договаривающейся стороны 1 июля 1939 года, 10 апреля 1947 года или 24 марта 1948 года по выбору этой договаривающейся стороны; *при условии*, что любое такое регулирование, противоречащее положениям пункта 5, не изменяется в ущерб для импорта, и рассматривается как таможенная пошлина для целей переговоров.

7. Никакое внутреннее количественное регулирование, касающееся смешения, переработки или использования товаров в определенных количествах или долях, не применяется таким образом, чтобы любое такое количество или доля распределялись между внешними источниками поставок.

8. (a) Положения настоящей статьи не применяются к законам, правилам или требованиям, регулирующим закупки правительственными учреждениями товаров, приобретаемых для правительственных целей, а не для коммерческой перепродажи или для использования в производстве товаров для целей коммерческой продажи.

(b) Положения настоящей статьи не препятствуют выплате субсидий исключительно отечественным производителям, в том числе субсидий отечественным производителям за счет поступления от внутренних налогов или сборов, применяемых в соответствии с положениями настоящей статьи, и субсидий в форме правительственных закупок отечественных товаров.

9. Договаривающиеся стороны признают, что внутренние мероприятия по контролю максимальных цен, хотя бы и находящиеся в соответствии с другими положениями настоящей статьи, могут иметь своим результатом эффект, ущемляющий интересы договаривающихся сторон, поставляющих импортируемые товары. Соответственно, договаривающиеся стороны, применяющие такие меры, принимают во внимание интересы экспортирующих договаривающихся сторон с тем, чтобы избежать в наиболее полной, практически оправданной степени такого ущемления интересов.

10. Положения настоящей статьи не препятствует любой договаривающейся стороне устанавливать или сохранять внутреннее количественное регулирование, касающееся экспонированных кинофильмов и отвечающее требованиям статьи IV.

Статья XI*

Общая отмена количественных ограничений

1. Ни одна из договаривающихся сторон не устанавливает или не сохраняет на ввоз любого товара из территории другой договаривающейся стороны или вывоз или продажу для экспорта любого товара, предназначенного для территории другой договаривающейся стороны, никаких запрещений или ограничений, будь то в форме квот, импортных или экспортных лицензий или других мер, кроме пошлин, налогов или других сборов.

2. Положения пункта 1 настоящей статьи не распространяются на:

- (a) запрещения или ограничения экспорта, временно применяемые для предотвращения или ослабления последствий критического недостатка продовольствия или других товаров, имеющих существенное значение для экспортирующей договаривающейся стороны;
- (b) запрещения или ограничения импорта и экспорта, необходимые в связи с применением стандартов или правил классификации, сортировки и сбыта сырьевых товаров в международной торговле;
- (c) ограничения импорта любого сельскохозяйственного товара или продуктов рыболовства, ввозимых в любом виде*, необходимые для осуществления правительственных мер, которые имеют своей целью:
 - (i) ограничить количества аналогичного отечественного товара, разрешаемые для сбыта или производства, или, если не имеется значительного отечественного производства аналогичного товара, то такого отечественного товара, который может быть прямо заменен импортированным товаром; или
 - (ii) снять с рынка временный излишек аналогичного отечественного товара, или если не имеется существенного отечественного производства аналогичного товара, то такого отечественного товара, который может быть прямо заменен импортированным товаром, путем представления имеющегося излишка некоторым группам отечественных потребителей бесплатно или по ценам ниже текущих рыночных; или
 - (iii) ограничить разрешаемые к производству количества любого продукта животного происхождения, производство которого прямо, зависит, полностью или в основной части, от импортируемого сырьевого товара, если отечественное производство данного товара относительно незначительно.

Любая договаривающаяся сторона, применяющая ограничения на импорт любого товара в силу подпункта (c) настоящего пункта публикует для всеобщего извещения общие количества или стоимость товара, разрешенного к импорту в течение определенного периода в будущем, и любые изменения такого количества или стоимости. Кроме того, любые ограничения, применяемые согласно указанному выше подпункту (i), не сокращают общий объем импорта по отношению к общему объему отечественного производства, по сравнению с тем соотношением, которое, как можно было бы разумно ожидать, существовало бы между ними при отсутствии ограничений. При определении этого соотношения договаривающаяся сто-

рона уделяет должное внимание соотношению, которое преобладало за предшествующий репрезентативный период, а также любым особым факторам*, которые могли влиять или влияют на торговлю соответствующим товаром.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

К статье III

Любой внутренний налог или другой внутренний сбор, или любой закон, правило или требование того рода, о котором говорится в пункте 1, и которые применяются к импортному товару и к аналогичному отечественному товару, и которые взимаются или действуют в отношении импортного товара в момент или в месте ввоза, тем не менее, должны рассматриваться как внутренний налог или другой внутренний сбор, или закон, правило или требование того рода, о которых говорится в пункте 1, и соответственно подчиняются положениям статьи III.

Пункт 1

Применение пункта 1 к внутренним налогам, установленным местными органами и властями на территории договаривающейся стороны, подчиняется положениям заключительного пункта статьи XXIV. Имеющееся в этом пункте понятие "разумные меры" в упоминаемом заключительном пункте не требует, например, отмены существующего национального законодательства, разрешающего местным органам устанавливать внутренние налоги, которые, хотя и в техническом смысле слова противоречат букве статьи III, однако, по существу, не противоречат ее духу, если бы такая отмена имела бы своим результатом серьезное финансовое затруднение для соответствующих местных органов или властей. В отношении налогообложения, устанавливаемого местными органами или властями, которое противоречит как букве, так и духу статьи III, понятие "разумные меры" могло бы позволить договаривающейся стороне устранить несоответствующее налогообложение постепенно в течение переходного периода, если его немедленное устранение может создать серьезные административные и финансовые трудности.

Пункт 2

Налог, отвечающий требованиям первого предложения пункта 2, считался бы не совместимым с положениями второго предложения только в тех случаях, когда это было бы связано с существованием конкуренции между облагаемым налогом товаром, с одной стороны, и непосредственно конкурирующим или заменяющим его товаром, который не облагается аналогичным образом, с другой стороны.

Пункт 5

Правила, совместимые с положениями первого предложения пункта 5, не считаются противоречащими положениям второго предложения в любом случае, когда все товары, подпадающие под эти правила, производятся внутри страны в значительных количествах. Нельзя оправдывать совместимость правил с положениями второго предложения на том основании, что доли или количества, выделяемые для каждого из товаров, являющихся объектом этого правила, представляют собой справедливое соотношение между импортными и отечественными товарами.

К статье XI

Пункт 2(с)

Понятие "в любом виде" в этом пункте касается тех же товаров, находящихся в начальной стадии переработки и все еще являющихся скоропортящимися, которые непосредственно конкурируют со свежими продуктами, и которые, в случае свободного ввоза, сделали бы неэффективными ограничения на свежие продукты.

Пункт 2, последний подпункт

Выражение "особые факторы" включает изменения в относительном уровне производительности отечественных и иностранных производителей, или среди различных иностранных производителей, но не изменения, искусственно вызванные способами, не разрешенными настоящим Соглашением.

Приложение 7. Расчет себестоимости автомобиля при импорте и сборке

		Виды деятельности		
		Сборка CKD	Сборка SKD	Импорт*
Объем выпуска	тыс. шт.	50	50	200
МАШИНОКОМПЛЕКТ				
Стоимость (до таможенных платежей)	тыс. долл./ед.	8,4	9,2	8,4
ЗАТРАТЫ НА ТРУД				
Расходы на труд	тыс. долл./ед.	0,2	0,2	0,6
Производительность труда	шт./чел.	25	40	40
Занятость	тыс. чел.	2	1	5
Заработная плата	тыс. долл. в год	5,4	8,6	25,0
ФОТ	млн. долл.	11	11	125
АМОРТИЗАЦИЯ				
Амортизация	тыс. долл./ед.	0,4	0,05	0,4
Срок службы оборудования	лет	10	10	10
Капиталоемкость	тыс. долл./ед.	4,2	0,5	4,2
Капитальные затраты	млн. долл.	210	25	840
ТРАНСПОРТНЫЕ РАСХОДЫ				
Транспортные расходы	тыс. долл./ед.	0,7	0,7	0,1
Коэффициент расходов		8%	8%	1%
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ				
Прочие расходы	тыс. долл./ед.	0,6	0,6	0,2
Коэффициент расходов		7%	7%	2%
СЕБЕСТОИМОСТЬ				
Себестоимость	тыс. долл./ед.	10,3	10,8	9,7
С учетом таможенных платежей	Тыс. долл./ед.	11,1	11,7	12,1

* Рассматривается крупное зарубежное предприятие, осуществляющее интегрированное производство автомобилей.

Библиография

1. Автомобильная промышленность России: состояние и перспективы/Е.В.Погребняк, А.Р. Белоусов, Б.В. Кузнецов и др. - М.: Альпина Паблишер, 2002. - 252 с.
2. Автомобильный рынок России. Вчера, сегодня, завтра. 2003: информационно-аналитическое издание
3. Автомобильный рынок России. 2004: информационно-аналитическое издание
4. Автомобильный рынок России. 2005: информационно-аналитическое издание
5. Грузовые автомобили и автобусы: каталог 2004/2005. - Автожурнал XXI век, 2004
6. Мир грузовиков. 2005: автокаталог. - За рулем, 2004
7. Мир легковых автомобилей. 2005: автокаталог. - За рулем, 2004
8. Письмо ГТК РФ от 29 ноября 2002 г. N 01-06/47448 «О таможенном оформлении бывших в эксплуатации грузовых автомобилей и автобусов, оборудованных дизельными двигателями»
9. Письмо ГТК РФ от 11 декабря 2002 г. N 01-06/49305 «О применении телетайпограммы ГТК России от 26 ноября 2002 г. N Т-15301»
10. Постановление Правительства РФ от 23 апреля 1998 г. № 413 «О дополнительных мерах по привлечению инвестиций для развития отечественной автомобильной промышленности».
11. Постановление Правительства РФ от 10 июля 1999 г. N 783 «Об утверждении Положения о перемещении товаров физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации»
12. Постановление Правительства РФ от 30 ноября 2001 г. N 830 «О Таможенном тарифе Российской Федерации и товарной номенклатуре, применяемой при осуществлении внешнеэкономической деятельности»
13. Постановление Правительства РФ от 21 июня 2003 г. N 357 «О выравнивании таможенных платежей, уплачиваемых юридическими и физическими лицами при ввозе на таможенную территорию Российской Федерации подержанных легковых автомобилей»
14. Постановление Правительства РФ от 11 ноября 2003 г. N 681 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении легковых автомобилей»
15. Постановление Правительства РФ от 29 ноября 2003 г. N 718 «Об утверждении Положения о применении единых ставок таможенных пошлин, налогов в отношении

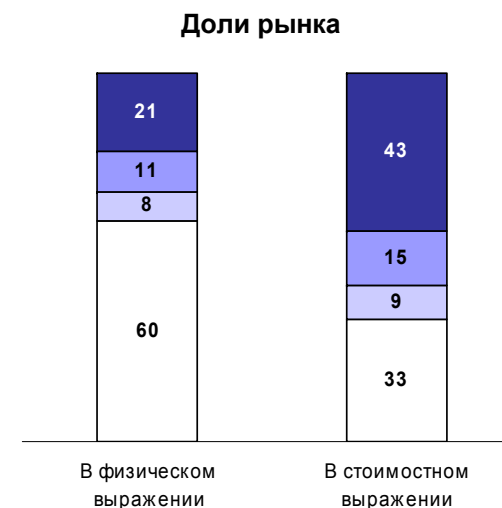
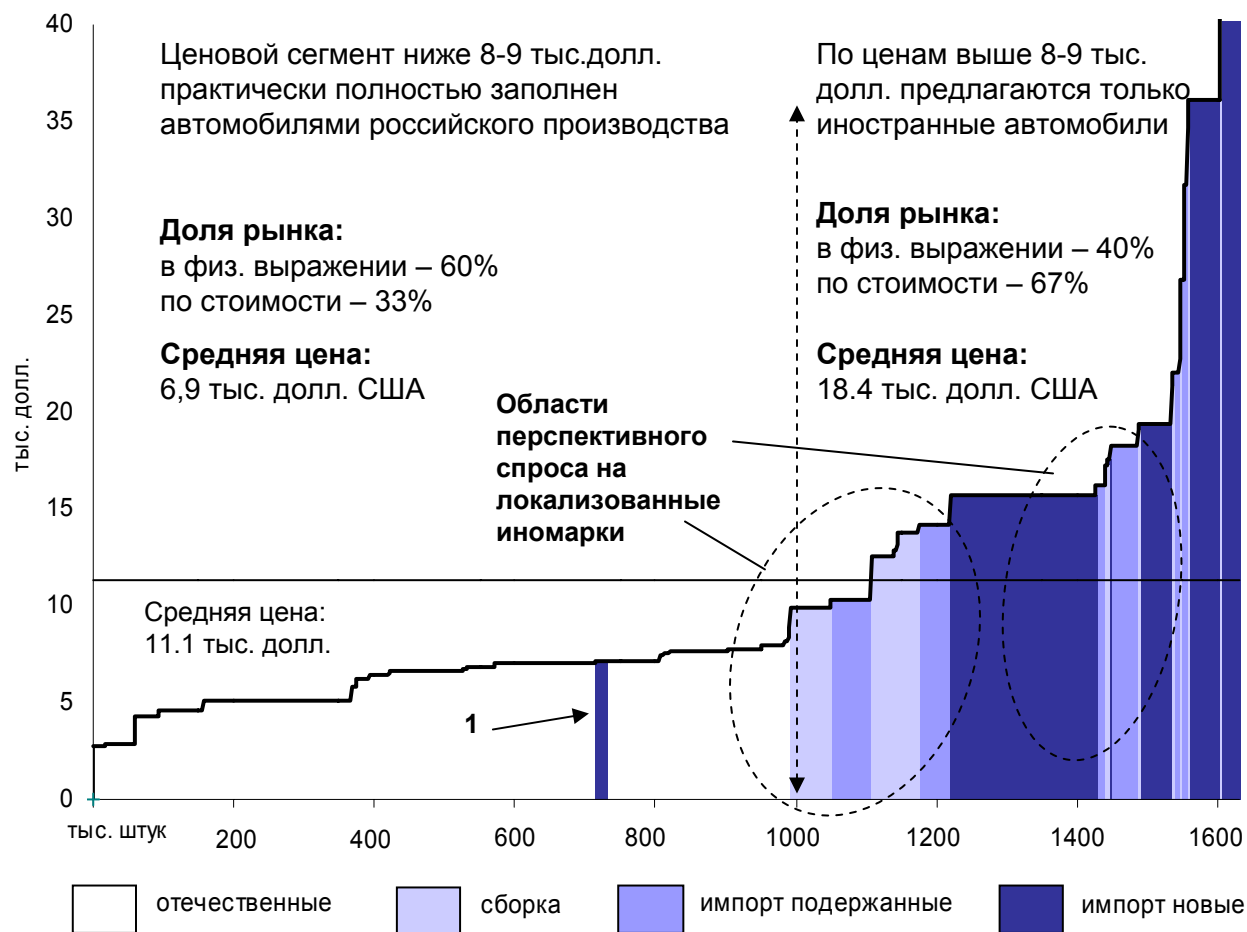
товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации физическими лицами для личного пользования»

16. Постановление Правительства РФ от 14 января 2004 г. N 8 «Об утверждении ставок ввозных таможенных пошлин на отдельные виды транспортных средств, с момента выпуска которых прошло более 7 лет»
17. Постановление Правительства РФ от 29 марта 2005 г. № 166 «О внесении изменений в Таможенный тариф РФ в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки».
18. Постановление Правительства РФ от 1 апреля 2005 г. № 166 «О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки»
19. Приказ МЭРТ, МПЭ, МФ РФ от 15 апреля 2005 г. «Об утверждении порядка, определяющего понятие «промышленная сборка» и устанавливающего применение данного понятия при ввозе на территорию РФ автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701-8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов».
20. Распоряжение Правительства РФ от 16 июля 2002 г. N 978-р
21. Распоряжение Правительства РФ от 24 сентября 2002 г. N 1348-р
22. Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб./Росстат. - М., 2004. - 725 с.
23. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб./Госкомстат России. - М., 2004. - 705 с.
24. Россия за рулем. - За рулем, 2004
25. Сборник цен на транспортные средства, трактора, автомобильные и тракторные двигатели, мотоциклы, краны, погрузчики. - Союз-НАМИ, 2000-2004
26. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. 2003: сборник/ГТК.- М., 2004
27. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. 2002: сборник/ГТК.- М., 2003
28. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. 2001: сборник/ГТК.- М., 2002
29. Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. 2000: сборник/ГТК.- М., 2001
30. Agreement on Trade-Related Investment Measures. WTO, 1995.

31. An Analysis: Trade-Related Investment Measures and Vietnamese Law, Russin&Vecchi and Sidney Austin Brown&Wood LLP and U.S.-Vietnam trade council educational forum, 2002
32. Automotive industry in Thailand, Ministry of Industry, Office of Industrial Economics, 2002
33. Barnes J., Morris M. An analysis of the endogenous and exogenous factors impacting on the success of the motor industry development programme, CSDS Working Paper No. 27, 2000
34. Country Reports on Economic Policy and Trade Practices: Republic of Korea, Bureau of Economic and Business Affairs, U.S. Department of State, 2002
35. Cuyvers L., De Lombaerde P., Dewulf B., Van Den Bulcke D. TRIMs and Export Subsidies and their Impact on Investment Policies in Thailand, , CAS Discussion paper No 7,1996
36. Ferro J.R. Current developments of the Brazilian automotive industry. IMVP, 1995
37. Fujita M. Industrial Policies and Trade Liberalization - The Automotive Industry in Thailand and Malaysia , APEC Study Center, Institute of Developing Economies, 2002
38. Global Insight East European Automotive Industry Forecast Update, April 2005
39. Indian automotive industry – 2003, Chandigarh, 2003
40. Pursell G. Australia’s experience with local content programs in the auto industry. Lessons for India and other developing countries, Development Research Group (Trade), World Bank, 1999
41. Roland Berger Strategy Consultants “Developing a competitive Russian automotive supplier industry”, 2005
42. Supply and Demand Survey on Automotive Components. India Trade Promotion Organization. 2002
43. Transnational Corporations, Learning and Innovations: Implications of the TRIM Agreement. Technology Policy Briefs. V.2, issue 1, 2003. United Nations University, Institute for New Technologies. V.2, issue 1, 2003.
44. WTO Trade Related Investment Measures (TRIM) Agreement. WTO/UNCTAD, 2001

ИССЛЕДОВАНИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ИКСИ

Рынок легковых автомобилей в 2004 г.



1. Новые импортные автомобили (Daewoo Matiz, от 7 тыс. долл.) более низкого типоразмера, чем продающиеся по той же цене отечественные автомобили (Lada 110)

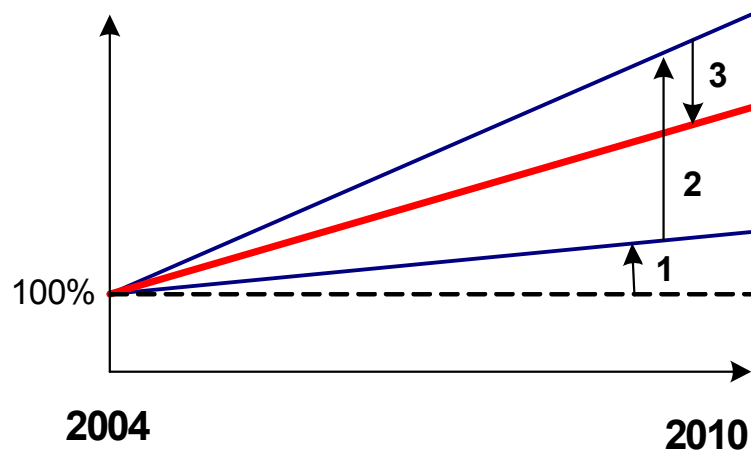
Прогноз развития рынка легковых автомобилей

Прогноз рынка зависит от:

(1) макроэкономических факторов (рост доходов)

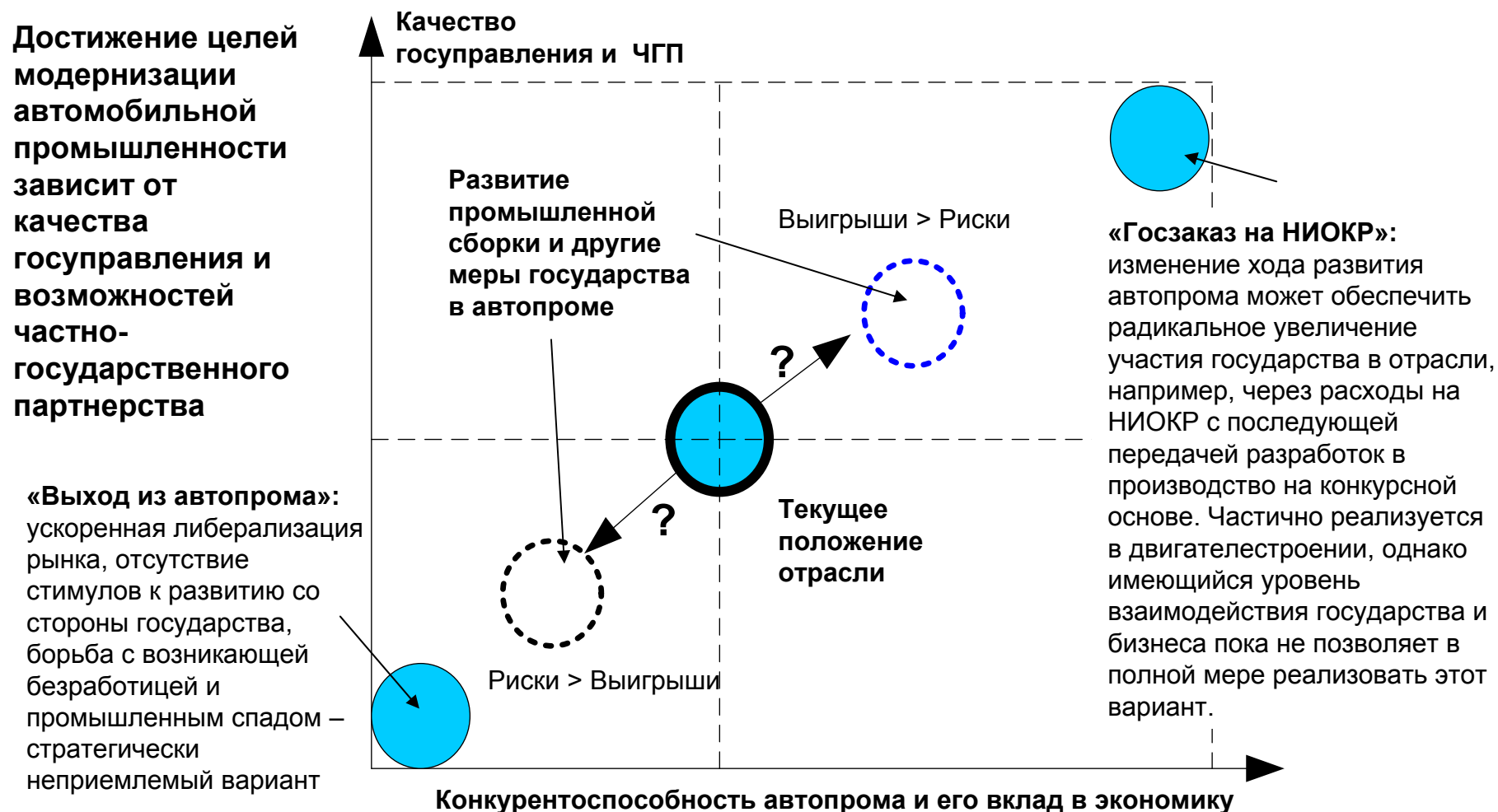
(2) склонности к покупкам автомобилей (высокая в условиях низкой обеспеченности) и доступности кредита (увеличивается)

(3) ценовой структуры рынка и изменения средних цен на автомобили (прослеживается повышение средних цен)



Факторы прогноза	Среднегодовые темпы прироста рынка
1 Рост доходов населения (макроэкономический прогноз)	+ 6-7%
2 Опережение роста расходов на автомобили над ростом доходов населения	+ 3-5%
Рост рынка в стоимостном выражении + 10-11% (\$32 млрд. к 2010 г.)	
3 Увеличение средней цены автомобиля	-2%
Рост рынка в физическом выражении + 8-9% (2,6-2,8 млн. шт. к 2010 г.)	

Качество и результативность действий государства



ИССЛЕДОВАНИЯ ИКСИ

Рынок легковых автомобилей



Разработка сценарного прогноза развития автомобильной промышленности на 2006-2010 гг. (по заказу Минпромэнерго, 2005)

- Оценка структуры автомобильного рынка РФ
- Прогноз развития отрасли в зависимости от макроэкономических сценариев и вариантов госрегулирования

Рынок автокомпонентов



Аналитическое обеспечение ведомственной целевой программы «Развитие производства автомобильных компонентов и материалов» (по заказу Минпромэнерго, 2006)

- Оценка структуры рынка автомобильных компонентов
- Описание основных тенденций развития отрасли
- Анализ географической концентрации производителей автокомпонентов в РФ

Рекомендации

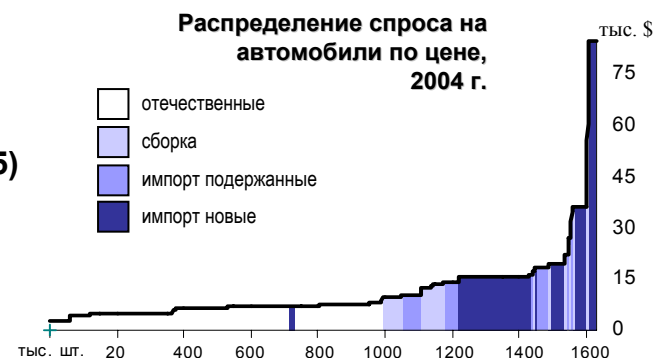


Международный опыт государственного регулирования в автомобильной промышленности (по заказу Минпромэнерго, 2005)

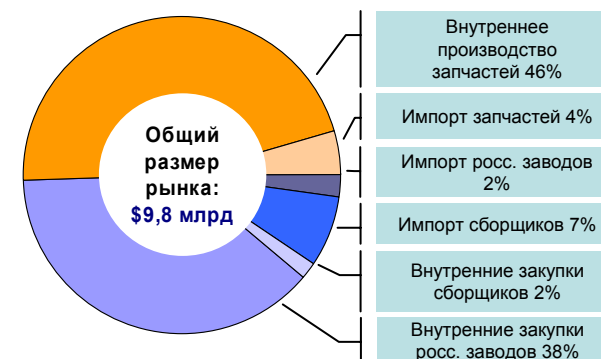
- Классификация и описание основных мер государственного регулирования спроса и предложения в отрасли



Разработка мер налогового стимулирования автомобильной промышленности (по заказу Минпромэнерго, 2006)



Структура рынка автокомпонентов РФ, 2004 г.



Структура рынка легковых автомобилей (2006-2010)

