

Адаптация российской автомобильной отрасли к воздействию новых санкционных ограничений¹

Курдин Александр Александрович

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, заместитель декана по научной работе,
SPIN-код РИНЦ: [8684-6300](#), ORCID: [0000-0001-6025-7551](#), kurdin@econ.msu.ru

Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; Экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

Мелешкина Анна Игоревна

Кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, SPIN-код РИНЦ: [6730-1640](#), ORCID: [0000-0002-8451-7845](#),
ann.meleshkina@mail.ru

Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; НИТУ МИСИС, Москва, РФ.

Федоров Сергей Игоревич²

Младший научный сотрудник, ассистент, SPIN-код РИНЦ: [2638-5198](#), ORCID: [0000-0002-2155-9837](#), fedoroffsi@yandex.ru

Центр исследований конкуренции и экономического регулирования РАНХиГС; Экономический факультет, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, РФ.

Аннотация

Одной из крупных отраслей, в значительной степени затронутых новыми санкционными ограничениями, является российское автомобилестроение. Уход западных брендов, ограничения на ввоз и обслуживание уже ввезенных в страну зарубежных автомобилей и их комплектующих, а также сворачивание производства автомобилей на территории России значительно изменили отраслевые и рыночные структуры, способствовали ускорению роста цен и привели к изменению характеристик представленной на рынке продукции в сторону ее технического упрощения. Методология исследования построена на статистическом анализе и сравнении дискретных институциональных альтернатив. С помощью инструментария новой институциональной экономической теории были идентифицированы основные направления адаптации бизнес-моделей в российской отрасли производства легковых автомобилей к санкционным ограничениям. В частности, особое внимание уделено специфике осуществления международных трансакций в условиях санкций. По итогам анализа процесса изменения бизнес-моделей на рынке можно сделать вывод, что текущие изменения лишь частично компенсируют влияние санкций, но при этом создают ограничения для долгосрочного развития отечественного авторынка, подрывая стимулы к технологическому совершенствованию представленных на рынке автомобилей. Более того, действующие меры могут оказывать значительное негативное влияние на благосостояние потребителя, провоцируя увеличение объемов неудовлетворенного спроса. Для решения обозначенной проблемы целесообразна корректировка государственного регулирования отечественного автомобильного рынка. Например, следует смягчить внешнеторговые ограничения (включая сокращение размера утилизационного сбора на автомобили) и пересмотреть политику импортозамещения в части обеспечения автомобильной отрасли технологически сложными комплектующими.

Ключевые слова

Автомобильная отрасль, санкции, адаптация, новая институциональная экономическая теория, режимы собственности.

Для цитирования

Курдин А.А., Мелешкина А.И., Федоров С.И. Адаптация российской автомобильной отрасли к воздействию новых санкционных ограничений // Государственное управление. Электронный вестник. 2024. № 106. С. 65–84. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-106-2024-65-84

Adaptation of Russian Automotive Industry to the Impact of New Sanctions³

Alexander A. Kurdin

PhD, Senior Researcher, Deputy Dean for Science, ORCID: [0000-0001-6025-7551](#), kurdin@econ.msu.ru

RANEPa; Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

Anna I. Meleshkina

PhD, Senior Researcher, ORCID: [0000-0002-8451-7845](#), ann.meleshkina@mail.ru

RANEPa; National University of Science and Technology MISIS, Moscow, Russian Federation.

Sergei I. Fedorov⁴

Junior Researcher, Assistant, ORCID: [0000-0002-2155-9837](#), fedoroffsi@yandex.ru

RANEPa; Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

² Корреспондирующий автор.

³ The article was prepared as a part of the scientific research work of the RANEPa state assignment.

⁴ Corresponding author.

Abstract

One of the major industries significantly affected by the new sanctions is the Russian automotive industry. The withdrawal of Western brands, restrictions on the import and maintenance of foreign cars and their components already imported into the country, as well as the curtailment of car production in Russia have significantly changed industry and market structures, accelerated price growth and led to a change in the characteristics of products on the market towards their technical simplification. The research methodology is based on statistical analysis and comparison of discrete institutional alternatives. Using the methods of the new institutional economics, the main directions for adapting business models in the Russian passenger car industry to sanctions restrictions were identified. In particular, special attention is paid to the specifics of international transactions in the context of sanctions. Based on the analysis of the process of changing business models in the market, it can be concluded that current changes only partially compensate for the impact of sanctions, but at the same time create restrictions for the long-term development of the domestic car market, undermining incentives for technological improvement of cars on the market. Moreover, current measures can have a significant negative impact on consumer welfare, provoking an increase in the volume of unsatisfied demand. To solve this problem, it is advisable to adjust the state regulation of the domestic automotive market. In particular, it is advisable to ease foreign trade restrictions (including reducing the size of the recycling fee for cars) and review the import substitution policy in terms of providing the automotive industry with technologically sophisticated components.

Keywords

Automotive industry, sanctions, adaptation, New institutional economics, property regimes.

For citation

Kurdin A.A., Meleshkina A.I., Fedorov S.I. (2024) Adaptation of Russian Automotive Industry to the Impact of New Sanctions. *Gosudarstvennoye upravleniye. Elektronnyy vestnik*. No. 106. P. 65–84. DOI: 10.55959/MSU2070-1381-106-2024-65-84

Дата поступления/Received: 31.07.2024

Введение

Автомобилестроение является одной из ключевых отраслей экономики России не только в силу собственных масштабов, но и благодаря обширному спектру смежных и поддерживающих предприятий. Оно же стало и одной из отраслей, наиболее подверженных кризисным явлениям на фоне иностранных санкций, введенных с 2022 года. Индекс промышленного производства по соответствующему виду деятельности снизился почти на 45% в 2022 году, по данным Росстата, и в середине 2024 года все еще далек от восстановления предкризисного уровня. На этом фоне доля импортных автомашин на рынке новых легковых пассажирских автомобилей в России повысилась, по данным агентства «Автостат», с 18% в 2021 году до 25% в 2022 году и потом — до 54% по итогам 2023 года⁵. Случившийся спад стал следствием не только чрезвычайных политических обстоятельств (с которым столкнулись и другие отрасли), но и особенностей организации автомобильного сектора России. Модель с большой ролью активно вовлеченных иностранных партнеров продемонстрировала свои ограничения, и теперь происходит ее вынужденный пересмотр, сопровождаемый сменой как режимов собственности и самих собственников, так и механизмов управления транзакциями в отрасли.

Целью этой статьи является выявление и объяснение с позиций теории транзакционных издержек основных направлений трансформации механизмов взаимодействия экономических агентов в российском автомобильном секторе в 2022–2024 годах.

Для этого сначала систематизированы основные возникшие в отрасли ограничения — санкции и сопутствующие им добровольные отказы компаний от деятельности в России в том или ином формате. Затем определено состояние рыночной структуры, сложившееся в том числе под влиянием этих изменений, а также выявлены изменения в структурах собственности и параметрах капиталовложений в отрасль. Далее предлагается теоретическая рамка для определения магистральных направлений трансформации бизнес-моделей на основе теории транзакционных издержек в традиции О. Уильямсона, а также иллюстрируются эти направления отраслевыми примерами из российской практики. Именно использование этой методики анализа отрасли и определенные на ее основе траектории изменения механизмов управления транзакциями в условиях

⁵ Доля импортных автомобилей на российском рынке в 2022 году увеличилась до 25% // Автостат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/infographics/53744/>; Доля импортных автомобилей на российском рынке в 2023 году выросла более чем вдвое // Автостат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/news/56554/> (дата обращения: 30.07.2024)

различной специфичности активов (в том числе и меняющейся) можно рассматривать как основной вклад данной разработки в развитие научных подходов к анализу отраслей и рынков под влиянием изменений в институциональной среде.

Выявленные тенденции позволяют понять риски происходящих изменений, связанные прежде всего с перспективами ослабления конкуренции, и предложить некоторые компенсационные меры экономической политики в заключении.

Санкционные ограничения

Важнейшим фактором пересмотра бизнес-моделей российской автомобильной отрасли стали внешнеэкономические ограничения, к которым автомобильная отрасль России оказалась особенно уязвима. Речь идет не только и не столько о санкциях в узком смысле слова, но о ряде добровольных ограничений. Классификация основных ограничительных мер, воздействующих на российский авторынок после 2022 г., представлена в Таблице 1.

Таблица 1. Классификация основных видов санкционных ограничений против российского авторынка по характеру их воздействия на экономическую деятельность⁶

Санкции со стороны иностранных государств		Добровольные решения иностранных компаний		
Касаются средств производства (ограничение со стороны предложения)	Направлены на физ. / юр. лица (ограничения на осуществление трансакций)	Вывод капитала	Добровольный уход с рынка средств пр-ва	Добровольный уход с рынка конечных товаров
<p><i>Эмбарго на поставку товаров в Россию</i></p> <p><i>Запрет на реэкспорт товаров в Россию через третьи страны</i></p> <p><i>Запрет на осуществление инвестиций в Россию</i></p> <p><i>Угроза вторичных санкций</i></p>	<p><i>Заморозка активов</i></p> <p><i>Запрет на осуществление трансакций</i></p>	<p><i>Выход из инвестиционных проектов</i></p>	<p><i>Прекращение поставок</i></p> <p><i>Отключение от зарубежных информационных решений</i></p>	<p><i>Прекращение поставок</i></p>

Обратим внимание на тот факт, что действующие ограничения введены двумя типами акторов: зарубежными правительствами и экономическими агентами. В первом случае за решением о введении санкционных ограничений стоит стремление к достижению политических целей, а инструментом служит принуждение экономических агентов к исполнению предписаний в юрисдикции соответствующего правительства. Однако во втором случае механизм введения ограничений в меньшей степени ясен с точки зрения конечных стимулов, которые повлияли на принятие экономическими агентами соответствующих решений. Дело в том, что, разрывая экономические связи (выходя из проектов, прекращая поставки товаров и услуг), экономические агенты самостоятельно лишают себя прибыли, которую они могли извлечь из соответствующих связей: это противоречит базовой постановке задачи фирмы как максимизатора прибыли. В связи с этим можно предположить, что а) в действительности на экономических агентов оказывается давление со стороны правительств, не наблюдаемое в информационном поле; б) экономические агенты считают, что сохранение связей в текущем формате сопряжено для них со значительным увеличением альтернативных издержек (принимают решение о разрыве связей для сохранения других рынков, инвестиций в собственную репутацию в других странах и т. д.). Следует отметить, что изменение решений иностранных экономических агентов в целом видится возможным, если им будет

⁶ Составлено авторами.

предложен альтернативный вариант контрактной оболочки для заключения сделок с привлечением новых контрагентов (например, через посредников в третьих странах). Далее детально рассмотрим приведенные выше основные ограничения.

Эмбарго на поставку товаров в Россию предполагает запрет на экспорт в Россию отдельных категорий товаров без условий или при определенных условиях (например, принятый рядом стран запрет на экспорт в Россию автомобилей с объемом двигателя более 1,9 л). При этом Россия для насыщения внутреннего рынка приняла контрмеру в виде ограничений на вывоз автомобилей с территории страны⁷.

Запрет на реэкспорт товаров в Россию через третьи страны (в том числе под угрозой вторичных санкций) предполагает наложение санкций на экспортеров, которые реэкспортируют запрещенные товары в Россию через третьи страны. Такой запрет действует в отношении автомобилей, которые поставляются в Россию по параллельному импорту. В совокупности с добровольным уходом компаний с российского рынка этот запрет приводит к сокращению предложения новых автомобилей на внутреннем рынке. Например, в связи с действием таких мер ограничены поставки автомобилей в Россию через Грузию⁸.

Запрет на осуществление инвестиций в Россию⁹ предполагает запрет на участие в инвестиционных проектах на территории Российской Федерации. Это ограничение, наряду с добровольными решениями компаний, приводит к сокращению мощностей по производству автомобилей и автокомпонентов на территории России и ограничивает доступ к импортным производственным технологиям.

Масштабные внешнеторговые ограничения на поставки автомобилей и автокомпонентов российского производства за рубеж не вводились, поскольку российская автоотрасль в основном ориентирована на внутренний рынок и рынки СНГ (до 70% экспортных поставок¹⁰). Однако часть экспортно ориентированных производств все же были свернуты¹¹, что среди прочего способствовало сокращению экспорта в дальнее зарубежье.

Следует отметить также ряд мер против отдельных физических и юридических лиц, направленных на ограничение доступных им действий. Среди этих мер можно выделить заморозку активов и запреты на осуществление трансакций. Заморозка активов — запрет российским физическим и юридическим лицам на осуществление трансакций с активами, находящимися за рубежом. Запрет на осуществление трансакций — запрет для зарубежных экономических агентов осуществлять трансакции с российскими физическими и юридическими лицами, подпадающими под определенные критерии. Часто такие ограничения вводятся совместно и получают название «блокирующие санкции». Например, такие ограничения были введены со стороны США против ПАО «АвтоВАЗ»¹².

Со стороны экономических агентов, соответственно, также вводились ограничения — по собственной инициативе компаний. В частности, к таким добровольным решениям компаний относятся: выход из инвестиционных проектов (отток иностранного капитала), прекращение

⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 09.03.2022 г. № 312 «О введении на временной основе разрешительного порядка вывоза отдельных видов товаров за пределы Российской Федерации» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_411232/ (дата обращения: 30.07.2024).

⁸ В Грузию вступил в силу запрет на экспорт и реэкспорт в Россию автомобилей из ЕС // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2023/09/26/v-gruzii-vstupil-v-silu-zapret-na-eksport-i-reeksport-v-rossiu-avtomobilej-iz-es.html> (дата обращения: 30.07.2024).

⁹ Страны G7 решили запретить инвестиции в Россию и пообещали новые санкции // РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/04/2022/624ef4809a7947cf71d9198d> (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁰ Экспорт автомобилей из России остановлен. Где не поедят на наших машинах // Autonews [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autonews.ru/news/623074639a7947e230307362?from=copy> (дата обращения: 30.07.2024).

¹¹ Там же.

¹² Глава АвтоВАЗа заявил о массовых отказах от сотрудничества после санкций // РБК. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/business/20/11/2023/655b4c989a7947136006698d> (дата обращения: 30.07.2024).

поставок средств производства или готовой продукции на российский рынок и отключение от зарубежных информационных решений. Прекращение поставок средств производства нанесло значительный ущерб российским автопроизводителям. Так, в марте 2022 г. главный конвейер ПАО «АвтоВАЗ» был остановлен на 4 дня¹³ из-за нехватки микрочипов, поставлявшихся компанией Bosch — приостановка была объяснена общим кризисом в производстве микрочипов, однако затем были введены ограничения на поставку в Россию электроники, а Bosch свернула свою деятельность в стране. В дальнейшем остановки конвейера по причине нехватки деталей происходили неоднократно, а завод стал выпускать¹⁴ упрощенные версии собственных моделей без некоторых функций и элементов конструкции, которые были представлены ранее: на поиск новых поставщиков и замену комплектующих ушло некоторое время, и не все комплектующие замещены до настоящего времени. Отключение от зарубежных информационных решений нацелено на увеличение транзакционных издержек для российских экономических агентов: примером такого ограничения является отключение автомобильных сервисных центров от импортного ПО, в том числе по подбору запчастей для импортных автомобилей¹⁵.

На этом фоне Правительство приняло неоднозначное решение о повышении утилизационного сбора на ввозимые в страну автомобили иностранного производства, что является дополнительным ограничением для российского авторынка, помимо санкций, и привело к увеличению цен на некоторые модели на 20%¹⁶. Для поддержки импортозамещения иностранных компонентов продолжает действовать балльная оценка импортозамещенности¹⁷, которая пока что основана на оценке осуществления относительно несложных операций, включая штамповку кузова, окраску и сборку, и не предполагает дополнительные баллы за производство сложных компонентов (которые как раз выпадают в связи с санкционными ограничениями).

Изменение структуры российского рынка легковых автомобилей

С 2022 г. структура российского рынка новых легковых автомобилей стала значительно меняться. Эти изменения продолжают вплоть до настоящего времени, однако их общие тенденции уже можно зафиксировать. В 2022 г. продажи новых автомобилей сократились к предыдущему периоду на 61% (Рисунок 1). В 2023 г. началось восстановление рынка благодаря приходу новых поставщиков готовых автомобилей и возобновлению производств в России, ранее приостановленных в результате замены или отказа от ряда комплектующих. В 2023 г. количество проданных автомобилей было уже только на 39% меньше уровня 2021 г. При этом продажи автомобилей западных брендов практически прекратились: 59% рынка заняли китайские бренды, на которые до 2022 г. приходилось не более 7% рынка, остальная часть пришлась на поставки российских производителей. При этом, по оценкам «Автостата»¹⁸, средневзвешенные цены на новые автомобили всех классов выросли на 20% в 2022 г. и на 24% в 2023 г. Таким образом, за последние 2 года цены на новые автомобили выросли в среднем в 1,5 раза. При этом важно подчеркнуть, что это средневзвешенная оценка: цены на автомобили, не входящие в массовый сегмент, выросли значительно сильнее.

¹³ АвтоВАЗ приостановит сборку Lada из-за нехватки компонентов // Autonews [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autonews.ru/news/62205da99a79476c6621e319?from=copy> (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁴ Антикризисная Lada Granta: полный список изменений в первое знакомство // Auto.ru. [Электронный ресурс]. URL: https://auto.ru/mag/article/proshche-prostogo-chego-i-pochemu-lishilas-lada-granta-izza-krizisa/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁵ Mercedes отключил дилеров в РФ от своего ПО. Какие компании следующие // Российская газета [Электронный ресурс]. URL: <https://rg.ru/2023/08/14/mercedes-otkluichil-dilerov-v-rf-ot-svoego-po-kakie-kompanii-sleduiushchie.html> (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁶ С 1 августа эти машины подорожают на 20% из-за утильсбора. Список // Autonews [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autonews.ru/news/64c7ed7b9a7947866a8c4f47> (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁷ Постановление Правительства Российской Федерации от 17 июля 2015 г. № 719 «О подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации» // Гарант Электронный ресурс. URL: <https://base.garant.ru/71139412/> (дата обращения: 30.07.2024).

¹⁸ Средневзвешенная цена нового автомобиля в 2023 году выросла на 24%. // Автостат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.avto-stat.ru/news/56801/#:~:text=Средневзвешенная%20цена%20нового%20автомобиля%20в%202023%20году%20выросла%20на%2024%25.-7%20февраля%20с%2015&text=По%20итогам%202023%20года%20средневзвешенная,онлайн%20дэфира%20«АВТОСТАТ»%20оперативка> (дата обращения: 30.07.2024).

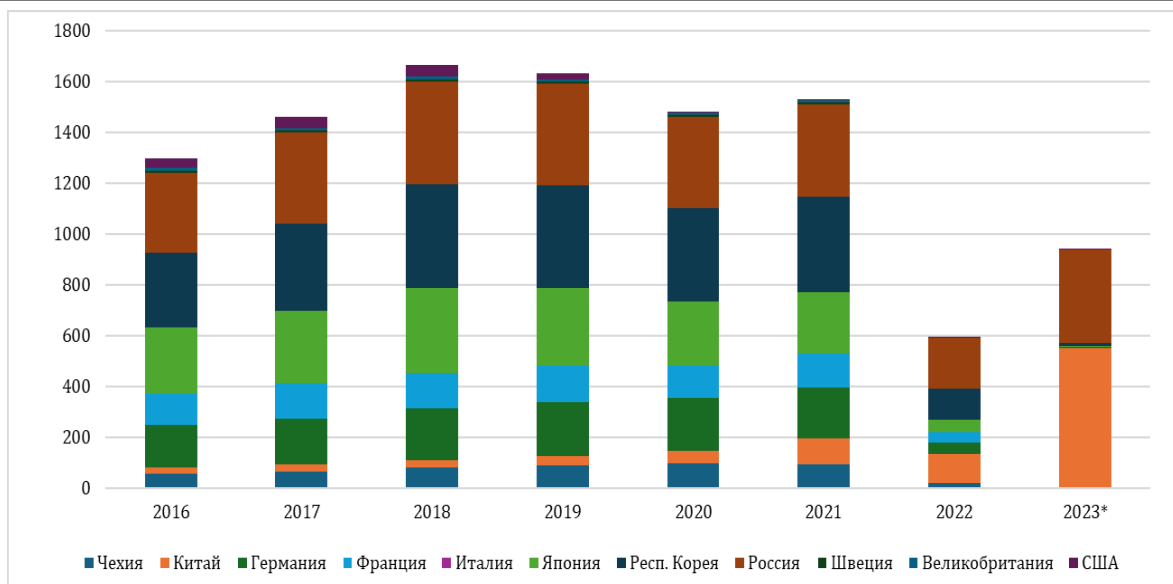


Рисунок 1. Количество проданных легковых автомобилей в России по стране происхождения бренда, тыс. ед.¹⁹

Как видно, предложение отечественных автомобилей в 2023 г. вышло на досанкционный уровень и составило 366,5 тыс. ед. Абсолютным лидером продаж среди отечественных авто остается Lada Granta: продажи одной этой модели составили 206,1 тыс. ед. в 2023 г. С одной стороны, восстановление продаж до досанкционного уровня свидетельствует о загруженности производственных мощностей отечественных автопроизводителей и частичной адаптации к введенным ограничениям. С другой стороны, пока не вводятся новые мощности, которые сегодня крайне необходимы для закрытия неудовлетворенного спроса: такие марки, как «Москвич», появившиеся на рынке с 2022 г., не полностью используют существующие производственные мощности ушедших иностранных автопроизводителей. Так, в 2023 г. было собрано 27 тыс. автомобилей «Москвич» (фактически произведен ребрендинг привезенных из Китая уже собранных автомобилей JAC)²⁰ на мощностях бывшего завода «Рено Россия», где в некоторые годы производилось до 180 тыс. автомобилей²¹.

Какова цена достигнутого восстановления прежних объемов производства? Упомянутая выше популярная модель Lada Granta перешла от экологического класса Евро-5 к Евро-2 из-за замены блока управления двигателем, автомобиль также лишился антиблокировочной системы²² и подушек безопасности даже для водителя²³. При этом Правительство разрешило производить автомобили без этих технических устройств и упростило обязательный для сертификации краш-тест на фронтальный удар о бетонный блок без перекрытия (устаревшая версия краш-теста, не актуальная для современных автомобилей)²⁴.

¹⁹ Составлено авторами по: Средневзвешенная цена нового автомобиля в 2023 году выросла на 24% // Автостат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/news/56801/#:~:text=Средневзвешенная%20цена%20нового%20автомобиля%20в%202023%20году%20выросла%20на%2024%25,-7%20февраля%20%2015&text=По%20итогам%202023%20года%20средневзвешенная,онлайн%20Дэфира%20«АВТОСТАТ%20Оперативка> (дата обращения: 30.07.2024).
Примечание: 2023 год — оценка.

²⁰ «Москвич» раскрыл количество произведенных и проданных автомобилей // Autonews. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autonews.ru/news/652019c59a7947a057bd814a?ysclid=lwq87elspq444252882> (дата обращения: 30.07.2024).

²¹ На заводе в Москве запустили производство Renault Kaptur // Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/505824> (дата обращения: 30.07.2024).

²² Лада Гранта до и после импортозамещения: все отличия // За Рулем [Электронный ресурс]. URL: <https://www.zr.ru/content/articles/935405-printsesta-i-koldun/?page=2> (дата обращения: 30.07.2024).

²³ «Автоваз» начал продажи Lada Granta без подушек безопасности и системы для тормозов // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/468901-avtovaz-nacal-prodazi-lada-granta-bez-podusek-bezopasnosti-i-sistemy-dla-tormozov> (дата обращения: 30.07.2024).

²⁴ В России разрешили выпускать автомобили без ABS и подушек безопасности // Forbes [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/465665-v-rossii-razresili-vypuskat-avtomobili-bez-abs-i-podusek-bezopasnosti> (дата обращения: 30.07.2024).

Важно отметить, что базовые характеристики продаваемых автомобилей в целом не изменились внутри классов авто. Если руководствоваться данными журнала AutoVercity, произошло изменение структуры продаж в части класса автомобилей в пользу массового сегмента, однако внутри классов базовые характеристики, по совокупности которых определяется класс автомобиля, не изменились (размеры автомобиля, мощность двигателя и т. д.). Однако, как уже было отмечено, значительно упало качество автомобилей в части тех характеристик, которые обеспечивают конкурентоспособность моделей на современном авторынке: это безопасность, комфорт, экологичность и надежность. Не все из этих характеристик в явном виде наблюдаемы в статистике, однако от этого они не менее важны для потребителя.

Выше мы уже продемонстрировали изменения, произошедшие с наиболее популярными автомобилями российского производства. Применительно к китайским автомобилям, которые заняли 59% российского рынка, хотелось бы отметить два важных с этой точки зрения факта. Во-первых, до новых санкций 2022 г. и ухода западных брендов из России те же самые модели китайских автопроизводителей, которые сегодня представлены на рынке, проигрывали в конкуренции другим авто (и, повторимся, занимали не более 7% рынка). Во-вторых, очень ярко ситуацию с восприятием качества представленных сегодня на рынке новых автомобилей потребителями демонстрирует один из самых популярных сегодня в России китайских автомобильных брендов — Haval. В России в 2023 г. продано 37,5 тыс. автомобилей Haval: бренд занял второе место по продажам после Lada, и его продажи составляют 15% от рынка. Вместе с тем в самом Китае на этот бренд пришлось около 2,3% продаж новых авто, и его значительно обходят по этому показателю такие бренды, как BMW, Honda, Toyota, Volkswagen (2-е место по продажам автомобилей в стране), Tesla и др. На Россию и Китай в совокупности в 2023 г. пришлось 90% продаж бренда Haval²⁵, и его автомобили не были представлены ни на одном из рынков развитых стран, кроме Австралии и Новой Зеландии. Таким образом, приходим к выводу о том, что лидирующий сегодня по продажам новых автомобилей в России китайский бренд не предпочитается потребителями в сравнении с его конкурентами на рынках других стран, включая Китай, а также не предпочитался потребителями в России до 2022 г. в сравнении с конкурентами тех лет.

Наличие неудовлетворенного спроса на новые автомобили определяет влияние ситуации с новыми автомобилями на рынок ближайшего товара-заменителя — подержанных автомобилей. Здесь наблюдаются две важные тенденции: переключение потребителей на перегон автомобилей европейских, корейских и японских брендов из третьих стран и рост спроса на подержанные европейские, корейские и японские иномарки на внутреннем рынке. По оценкам «Авито», число объявлений о продаже подержанных автомобилей, ввезенных из-за рубежа, в апреле-мае 2022 г. возросло на 74% м/м, при этом цены в таких объявлениях выросли на 52% в сравнении с 2021 г.²⁶ Аналитики компании СМ.Expert изучили динамику публикаций объявлений о продаже подержанных автомобилей на Auto.ru, «Авито» и Дром.ру с мая 2022 г. по апрель 2023 г.²⁷ По их оценкам, за рассматриваемый период на 22% выросла средняя цена автомобилей с пробегом (как предлагаемых автодилерами, так и физлицами), с 51 до 38 дней сократился средний срок публикации вышедших предложений от автодилеров (то есть предложения стали быстрее находить покупателей) (Рисунок 2).

²⁵ Статистика продаж Haval // Китайские автомобили [Электронный ресурс]. URL: https://www.chinamobil.ru/great-wall/haval/?view=sales_all&year=23&mon=0 (дата обращения: 30.07.2024).

²⁶ Спрос на перегонку авто из-за рубежа вырос в Москве // Комсомольская Правда [Электронный ресурс]. URL: <https://www.msk.kp.ru/online/news/4777828/> (дата обращения: 30.07.2024).

²⁷ Подержанные машины стали продаваться быстрее, но цены стабильно растут: исследование // Auto.ru [Электронный ресурс]. URL: https://auto.ru/mag/article/research-cme-apr-2023/?ysclid=lwqa9z7djr365129234&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 30.07.2024).

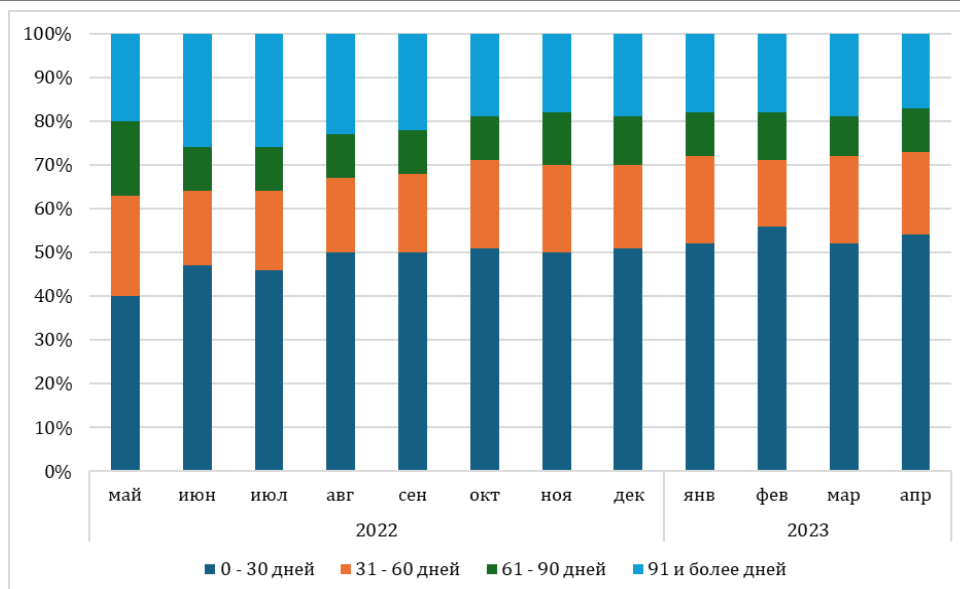


Рисунок 2. Распределение числа выбывших у автодилеров предложений по сроку публикации²⁸

При этом среди самых востребованных автомобилей в нижнем ценовом сегменте оказались Hyundai Solaris и Kia Rio, в среднем ценовом сегменте — Toyota Camry, Skoda Octavia и Ford Focus, в премиум-сегменте — BMW 5 Series, Mercedes-Benz E-класса и Toyota Land Cruiser Prado. Все перечисленные модели автомобилей относятся к брендам ушедших из России автопроизводителей.

Механизмы координации

Трансформацию бизнес-процессов в условиях новых санкционных ограничений на российском рынке легковых автомобилей можно проанализировать с помощью инструментария теории транзакционных издержек, а именно концепции механизмов управления транзакциями [Williamson 1985; Williamson 1991]. В базовой постановке речь идет о выборе экономическими агентами одной из трех дискретных альтернатив при осуществлении транзакций (отчуждении и передаче прав собственности на активы) друг с другом: рынка (механизма цен), иерархии или гибридного институционального соглашения. В последнем случае имеются в виду различные форматы взаимодействия, при которых экономические агенты сохраняют свою независимость друг от друга (в отличие от иерархии), но при этом часть правомочий управляется в рамках двух- или трехстороннего режима управления [Menard 2022].

Механизмы управления транзакциями характеризуются разными способами адаптации к изменениям. Адаптация типа (А) — это процесс, при котором изменения в спросе или предложении товара провоцируют изменение цен, и в ответ на эти изменения экономические агенты самостоятельно и независимо принимают корректные решения. Такое определение О. Уильямсон приводит в работе [Williamson 1991], ссылаясь на Ф. фон Хайека [Hayek 1945]. Альтернативным способом адаптации к изменениям является адаптация типа (С): она подразумевает совместные инвестиции и скоординированные изменения механизмов осуществления транзакций, то есть изменения осуществляются в результате скоординированного решения двух и более сторон. Ниже приводится соотнесение видов адаптации с различными механизмами управления транзакциями, для которых тот или иной вид в большей или меньшей степени характерен (отмечено через «+» и «0», как и в оригинальной работе О. Уильямсона) (Таблица 2).

²⁸ Составлено авторами на основе исследования СМ.Expert.

Таблица 2. Атрибуты рыночного, иерархического и гибридного механизмов управления транзакциями²⁹

Атрибуты	Механизм управления транзакциями		
	Рынок	Гибрид	Иерархия
Инструменты			
Интенсивность индивидуальных стимулов	++	+	0
Административный контроль	0	+	++
Адаптируемость			
Тип (А)	++	+	0
Тип (С)	0	+	++
«++» — характерно, «+» — в меньшей степени характерно, «0» — не характерно			

Помимо адаптируемости к изменениям, для экономических агентов важным фактором при выборе механизмов управления транзакциями является пригодность механизма для защиты от оппортунизма со стороны контрагента. Риски оппортунистического поведения со стороны контрагента обычно возрастают при увеличении специфичности активов, с которыми осуществляются транзакции. Под специфичностью активов понимается относительно низкая стоимость их альтернативного использования [Williamson 1991].

Еще одним важным фактором, влияющим на выбор экономическими агентами механизмов управления транзакциями, является мера неопределенности, выражающаяся в «частоте возмущений» (англ. frequencies of disturbances). Этот фактор, по оценкам О. Уильямсона [Ibid.], действует следующим образом: при увеличении меры неопределенности при прочих равных условиях сокращается пространство, при котором экономическим агентам выгодно выбирать гибридные институциональные соглашения (иными словами, гибриды «вымываются» из отношений контрагентов). Такая тенденция объясняется тем, что для адаптации к «частым возмущениям» в гибридах требуется согласованное решение двух и более сторон, тогда как рыночный механизм лучше адаптируется к изменениям способом (А), то есть корректировкой цен и переключением на более конкурентоспособных партнеров, а иерархия — способом (С) через принятие решения единым центром.

Обращаем особое внимание на то обстоятельство, что до сих пор речь шла о закономерности, свойственной выбору механизмов управления транзакциями экономическими агентами самостоятельно, вне зависимости от характеристик институциональной среды. На деле в процесс вмешивается государство, или сама институциональная среда может оказывать влияние на добровольный выбор механизмов управления транзакциями, совершаемый экономическими агентами [Федоров 2023]. Интересным также представляется учет особенностей выбора механизмов управления транзакциями в случае, если транзакции являются международными. В такой ситуации выбор механизмов управления транзакциями происходит под воздействием особенностей институциональной среды, что отмечают В. Хениш и О. Уильямсон [Henisz, Williamson 1999]. На примере в том числе ситуации с российской компанией АО «НЛМК» в 1990-х гг., когда иностранные акционеры были ограничены в правах, касающихся управления компанией, авторы показывают, что транзакции между странами осуществляются в рамках механизмов, которые должны учитывать проблему оппортунизма, связанную со слабой защитой прав собственности в стране размещения активов.

Обратим внимание на то обстоятельство, что с учетом особенностей институциональной среды при международных транзакциях ситуации риска ограничения правомочий иностранных контрагентов могут приводить к смещению в выборе механизмов управления транзакциями

²⁹ Составлено авторами по [Williamson 1991].

в пользу различных гибридных соглашений. Это происходит по той причине, что иностранные контрагенты таким образом защищают себя от возможного оппортунистического поведения со стороны контрагентов в стране размещения активов.

Изменение форм, режимов и структуры собственности в автомобилестроении

Результатом принятых антироссийских санкционных мер и решений иностранных участников о выходе с рынка легковых автомобилей стало изменение структуры собственности в сфере производства легкового транспорта на территории России и источников инвестиций в основной капитал. Статистика Росстата свидетельствует о значительном росте бюджетных инвестиций в российский автопром, что связано в том числе со сменой формы собственности предприятий вследствие вывода иностранных активов.

Значительное снижение числа выпускаемых легковых автомобилей на территории России в 2022 году сопровождалось снижением инвестиций в основной капитал (с 47 939 млн руб. до 28 897 млн руб.). В 2023 году инвестиции возросли до 40 959 млн руб. на фоне постепенного наращивания объемов производства (Рисунок 3).

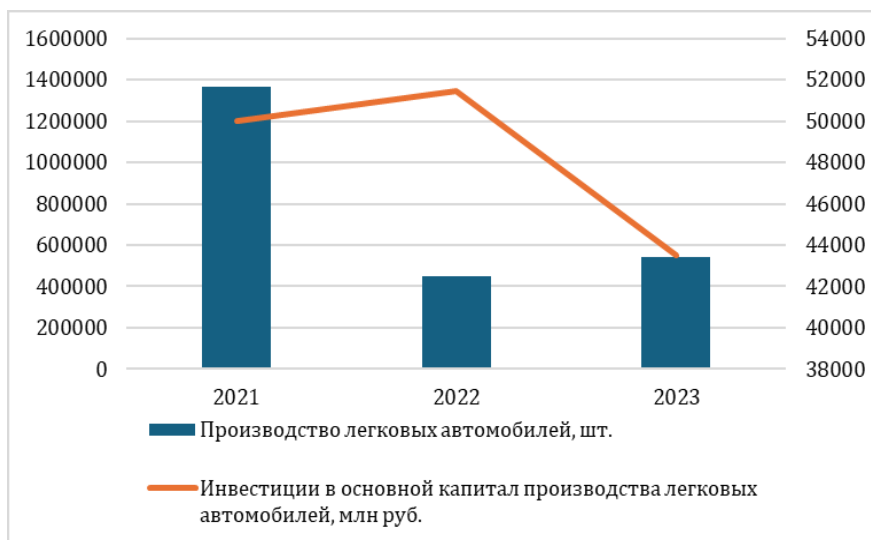


Рисунок 3. Динамика объемов производства легковых автомобилей и инвестиций в основной капитал, 2021–2023 гг.³⁰

Рост инвестиций в основной капитал в отрасли производства легковых автомобилей стал возможен благодаря значительному росту доли бюджетных инвестиций в общей инвестиционной структуре (Таблица 3). В соответствии с данными Росстата, в 2022 году наблюдаются снижение до нуля инвестиций из-за рубежа и колоссальный рост бюджетных инвестиций, а в 2023 году добавляется рост собственных средств в структуре инвестиций (это может быть связано с ростом прибыли автопрома в связи с переключением российских потребителей на приобретение автомобилей, произведенных на территории России).

³⁰ Составлено авторами по данным Росстата.

Таблица 3. Инвестиции в основной капитал производства легковых автомобилей в России по источникам финансирования, тыс. руб.³¹

Источник инвестиций	2021	2022	2023
Собственные средства	4 5913 251	17 617 910	38 961 216
Привлеченные средства, в т. ч.	2 026 197	11 279 530	1 998 079
Бюджетные средства, в т. ч.	39 560	11 279 530	536 753
бюджетные средства из федерального бюджета	—	11 279 530	524 753
средства местного бюджета	39 560	—	12 000
Кредиты банков	—	—	1 454 536
Заемные средства других организаций	—	—	6 790
Инвестиции из-за рубежа	1 986 637	—	—
ИТОГО	47 939 448	28 897 440	40 959 295

Разберем основные примеры изменения формы собственности иностранных компаний-производителей легковых автомобилей на территории России с февраля 2022 года.

В ноябре 2022 года 100% активов Nissan в России были переданы в собственность Российской Федерации — ФГУП «НАМИ» (подведомственный Минпромторгу России институт). В состав передаваемых в госсобственность активов вошли производственные и научно-исследовательские мощности Nissan, центр продаж и маркетинга. При этом ФГУП «НАМИ» был наделен правом создания совместных предприятий и привлечения других компаний к партнерству³². В 2023 году активы были выкуплены «АвтоВАЗом», который получил долю в 99%, оставшийся 1% остался за «НАМИ». Nissan имеет право обратного выкупа в течение 6 лет при условии одобрения сделки обратного выкупа Правительством России³³.

Активы Renault в России в 2022 году перешли в государственную собственность. ФАС России одобрила сделку, после чего были подписаны соглашения о передаче 100% акций ЗАО «Рено Россия» Правительству Москвы, 67,69% акций «АвтоВАЗа» (Renault имела долю в «АвтоВАЗе») — ФГУП «НАМИ»³⁴. Право обратного выкупа активов также сохраняется и для французского концерна.

«НАМИ» также стал собственником заводов Toyota в 2023 году, при этом право опциона на обратный выкуп не предусмотрено³⁵.

В 2023 году активы Mercedes-Benz в России были приобретены дилерской группой «Автодом». Производственные мощности перешли к «Автодому» вместе с обязательствами послепродажного обслуживания автомобилей. За Mercedes сохраняется опцион на обратный выкуп активов «за справедливую рыночную цену, которая подлежит определению независимым оценщиком»³⁶.

Также в 2023 году автодилеру «Авилон» (ООО «Арт-Финанс» аффилирована с «Авилоном») перешли активы Volkswagen, право обратного выкупа не предусмотрено. Кроме того, «Арт-Финанс» в начале 2024 года выкупил российские активы Hyundai.

Таким образом, в сфере производства легковых автомобилей в России наблюдается консолидация активов. Так, в руках «АвтоВАЗа» в 2023 году находится уже 35% рынка легковых автомобилей³⁷, неизбежным становится смещение механизмов управления в сторону гибридов

³¹ Составлено авторами по данным Росстата.

³² ФГУП «НАМИ» и Nissan подписали соглашение о покупке «Ниссан Мэнюфэкчуринг Рус» // НАМИ [Электронный ресурс]. URL: <https://nami.ru/news/1426> (дата обращения: 30.07.2024).

³³ АвтоВАЗ закрывает сделку по приобретению активов Nissan в России // Lada [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lada.ru/press-releases/121027> (дата обращения: 30.07.2024).

³⁴ Российские активы группы Renault перешли в собственность государства // Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/840930> (дата обращения: 30.07.2024).

³⁵ Завод Toyota в Санкт-Петербурге продан без опциона на обратный выкуп // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6042531> (дата обращения: 30.07.2024).

³⁶ Дилер «Автодом» стал владельцем завода Mercedes в РФ // Интерфакс [Электронный ресурс]. URL: <https://www.interfax.ru/business/896618> (дата обращения: 30.07.2024).

³⁷ «АвтоВАЗ» захватил треть рынка легковушек // Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2024/01/11/1014598-avtovaz-zahvatil-tret> (дата обращения: 30.07.2024).

и иерархии в форме государственного актора. Данные механизмы могут быть эффективными в условиях высокой неопределенности и специфичности активов, при этом демонстрируя низкую эффективность в части контроля роста цены конечного продукта — легкового автомобиля. «АвтоВАЗ» уже дважды повышал цены на автомобили (в 2023 и 2024 гг.)³⁸.

Изменения механизмов координации в условиях санкций

Итак, рассмотрим ситуацию, с которой столкнулись российские экономические агенты в период активного введения новых санкционных ограничений, применения контрсанкционных и мобилизационных мер (Рисунок 4).

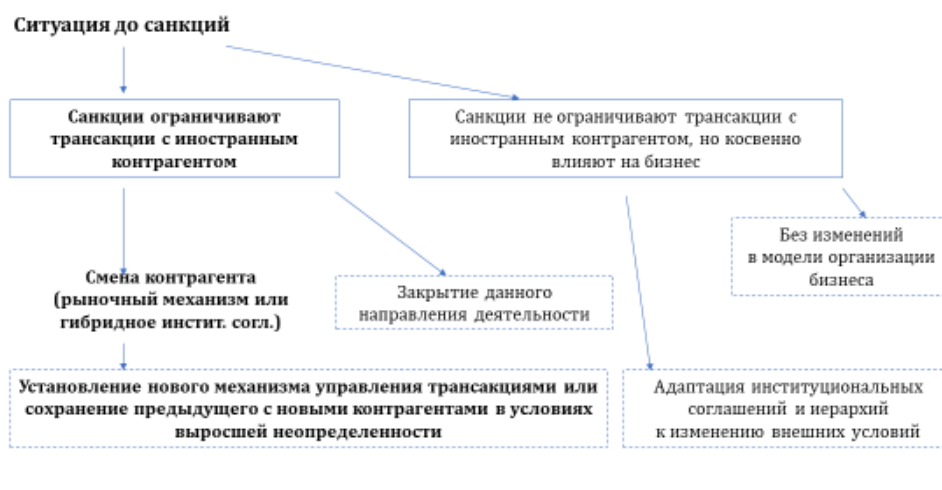


Рисунок 4. Ситуация, в которой оказывается экономический агент при введении новых санкционных ограничений³⁹

Как видно из рисунка, влияние санкционных ограничений можно разделить на прямое или косвенное в зависимости от того, возникает ли в связи с ограничениями необходимость сменять иностранного контрагента. Если такой необходимости не возникает (например, при работе предприятия на внутренний рынок), то экономические агенты менее интенсивно реагируют на санкционные ограничения [Симачев и др. 2023b]. Под косвенным влиянием понимается возможное изменение конъюнктуры на рынках, на которых работают экономические агенты. В этом случае масштабных изменений в механизмах управления транзакциями не наблюдаются: предприятия корректируют свои решения о покупке / продаже товаров на рынках (то есть сохраняется рыночный механизм) и при необходимости вносят изменения в свою внутреннюю структуру или в институциональные соглашения с контрагентами (то есть происходит адаптация типа (С)). Здесь также существует вариант полного отсутствия каких-либо изменений в организации бизнес-процессов.

Более интенсивной реакции на новые ограничения требует необходимость отказа иностранного контрагента или невозможности далее с ним сотрудничать. В таком случае де-факто возможны только два варианта: смена контрагента или сворачивание деятельности, которая была связана с иностранным контрагентом. Нас интересует вариант, при котором экономический агент может сменить контрагента. Тогда с новым контрагентом заключается сделка и устанавливается либо тот же механизм управления транзакциями, что и с предыдущим партнером, или же новый механизм с учетом изменения факторов, влияющих на выбор механизма. Кроме того, интересна ситуация, когда новый механизм управления транзакциями устанавливается во взаимоотношениях с прежним контрагентом из-за изменения внешних условий, связанного с санкционными ограничениями.

³⁸ АВТОВАЗ в мае повысит цены менее чем на 3% // Автостат [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autostat.ru/news/57535/> (дата обращения: 30.07.2024).

³⁹ Составлено авторами.

Процесс смены контрагента может происходить в рамках все тех же трех механизмов управления транзакциями:

- в рамках рынка: экономический агент ищет нового контрагента на рынке (включая ситуации смены собственника, когда на рынке капитала осуществляется поиск приобретателя активов уходящей стороны);
- в рамках иерархии: когда экономический агент начинает самостоятельно замещать контрагента, создавая новое подразделение или когда государство приобретает активы уходящей компании;
- в рамках гибридного соглашения: решение о подборе нового контрагента принимается с участием двух и более независимых сторон (например, компании и государства).

Важно подчеркнуть: смена контрагента сама по себе является ярким примером изменения, к которому требуется адаптация типа (А), как минимум, из-за смены состава лиц, принимающих решение. В связи с этим независимые решения, принимаемые экономическими агентами самостоятельно (в рамках ценового механизма) часто оказываются наиболее эффективными. Это отмечают исследователи, которые на данных по российским промышленным предприятиям оценивают значимость способности предприятия гибко адаптироваться к изменениям в условиях санкций как высокую [Федюнина, Симачев 2023]; те же исследователи отмечают и значимую роль теневой экономики, где рыночные механизмы не обременены государственным регулированием, в адаптации к санкционному режиму [Симачев и др. 2023а]⁴⁰.

Часто рыночный механизм оказывается наиболее эффективным при смене контрагента благодаря наличию у экономических агентов рассеянного знания, которое не доступно в рамках механизмов, предусматривающих централизованный механизм принятия решений (иерархию). Это касается как государства, у которого отсутствует конкурентное преимущество в сборе рассеянного знания и открытии новых способов использования известных и обнаружении новых ресурсов [Шашитко, Федоров 2023], так и внутрифирменных отношений, где делегирование принятия предпринимательских решений сотрудникам повышает адаптируемость фирмы к динамическим изменениям на рынке [Foss, Klein 2012; Foss et al. 2021].

В случаях нециклических шоков, к которым относится и введение беспрецедентного числа санкционных ограничений, государственный регулятор в сравнительно большей степени рискует совершить ошибку I рода (нецелесообразное регуляторное вмешательство), поскольку любое регуляторное решение будет принято в условиях, когда экономические агенты, подвергающиеся регулированию, обладают большей информацией, чем сам регулятор [Шашитко, Федоров 2023]. В таких условиях наиболее рациональным решением является смягчение регулирования, что позволяет экономическим агентам самостоятельно находить новые бизнес-решения, ориентируясь на работу ценовых механизмов (рынка). Примером такой политики может служить составление списков товаров, подлежащих параллельному импорту: де-факто это мера по снятию административных барьеров для свободного импорта определенных категорий товаров с целью упрощения для экономических агентов самостоятельно находить замену выпадающим звеньям цепочек добавленной стоимости. Такое поведение предприятий и наличие у них сильных стимулов к использованию своих рассеянных знаний для адаптации к санкционным ограничениям объясняются концепцией «динамических способностей»: предприятия развивают те компетенции и используют ту доступную им информацию и знания, наличие которых отличает их от конкурентов и позволяет лучше адаптироваться к динамическим изменениям ради получения прибыли [Shashitko, Golovanova 2016].

⁴⁰ Пушки вместе с маслом. Что помогло России устоять под санкциями? // Аргументы и факты [Электронный ресурс]. URL: https://aif.ru/money/economy/pushki_vmeste_s_maslom_chno_pomoglo_rossii_ustoyat_pod_sankciyami (дата обращения: 30.07.2024).

Вернемся к вопросу о выборе механизмов управления транзакциями после смены контрагента или при сохранении контрагента, но при изменившихся из-за санкций внешних условиях взаимодействия с контрагентом. Для начала рассмотрим ситуацию безотносительно особенностей международных транзакций с учетом характеристик институциональной среды, отмеченных в работе В. Хениша и О. Уильямсона [Henisz, Williamson 1999] (Рисунок 5).

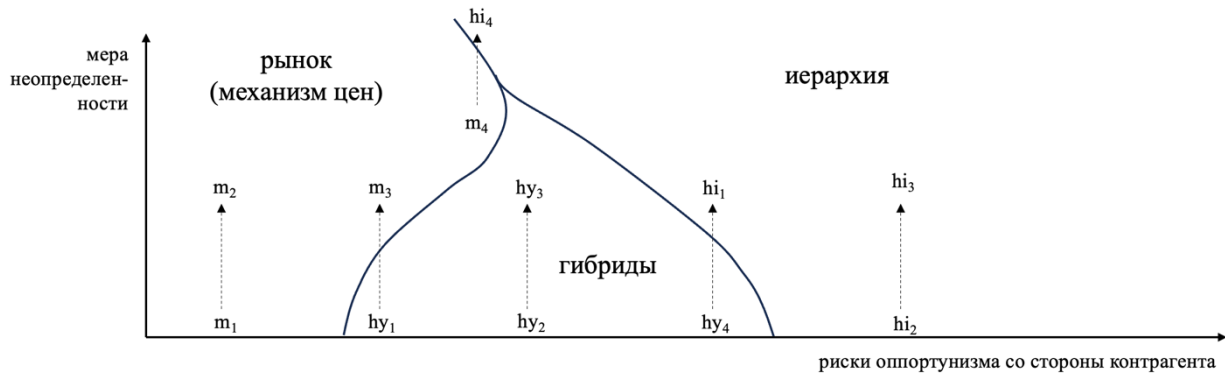


Рисунок 5. Изменение механизмов управления транзакциями под влиянием новых санкционных ограничений (без учета особенностей, связанных с международным характером транзакций)⁴¹

Ужесточение санкционного режима связано с увеличением неопределенности для экономических агентов, поскольку новые контракты могут в любой момент быть подвергнуты новым санкционным ограничениям. В связи с этим ожидается смещение по соответствующей оси на схеме вверх для активов с любым уровнем специфичности. В ряде случаев такое смещение приводит к сохранению существующего механизма управления транзакциями, а в ряде случаев — к переходу в другой механизм управления транзакциями. В частности, переход от рынка к иерархии, от гибридов к рынкам и иерархиям. Отметим, что если учитывать только фактор роста неопределенности, то пространство гибридных институциональных соглашений должно сокращаться ввиду того, что к каждому новому потрясению экономические агенты должны адаптироваться, вырабатывая совместные решения, что затратно с точки зрения транзакционных издержек (выгоднее переходить к рыночному механизму или иерархии). Однако на практике такая тенденция не наблюдается. Это может быть объяснено влиянием двух других факторов. Одним из них, на наш взгляд, может являться изменение свойств самого актива (Рисунок 6).

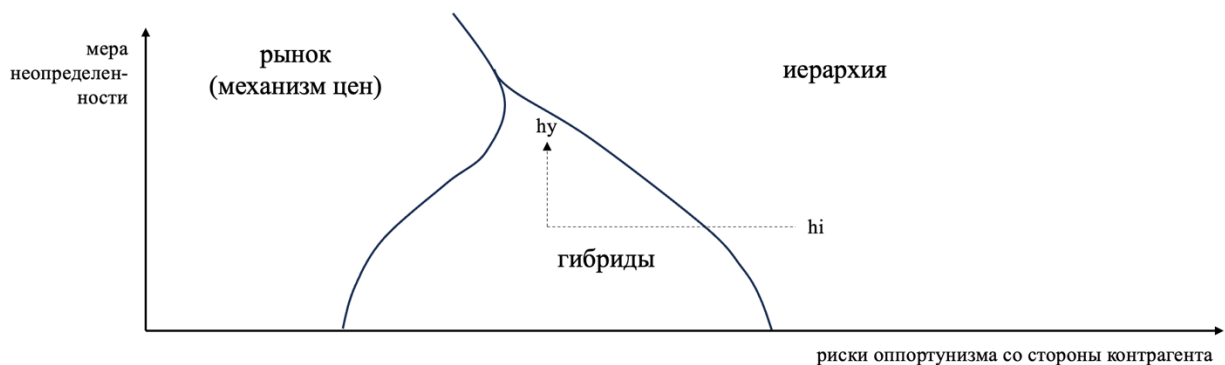


Рисунок 6. Изменение механизмов управления транзакциями под влиянием новых санкционных ограничений при условии снижения специфичности актива (без учета особенностей, связанных с международным характером транзакций)⁴²

⁴¹ Составлено авторами по [Henisz, Williamson 1999].

⁴² Составлено авторами по [Williamson 1991].

Например, на национальном рынке был представлен филиал иностранной компании, которая поставляла из-за рубежа своему филиалу комплектующие для сборки конечного товара. После ухода иностранной компании на мощностях данного предприятия стал производиться товар под другим брендом и с другими технологическими качествами. В таком случае специфичность актива снизилась — технологическая специфичность и специфичность бренда уже не имеют такого значения, как ранее для иностранного собственника. По этой причине механизм управления транзакциями, несмотря на рост неопределенности, мог сместиться по сложной траектории, и иерархия могла смениться на гибридное институциональное соглашение (как и произошло в ситуации, которая будет проанализирована в следующем разделе).

Второй фактор, который может вносить коррективы в выбор новых механизмов управления транзакциями, — это, как уже упоминалось выше, международный характер транзакций и учет особенностей институциональной среды страны расположения актива [Ibid.] (Рисунок 7).

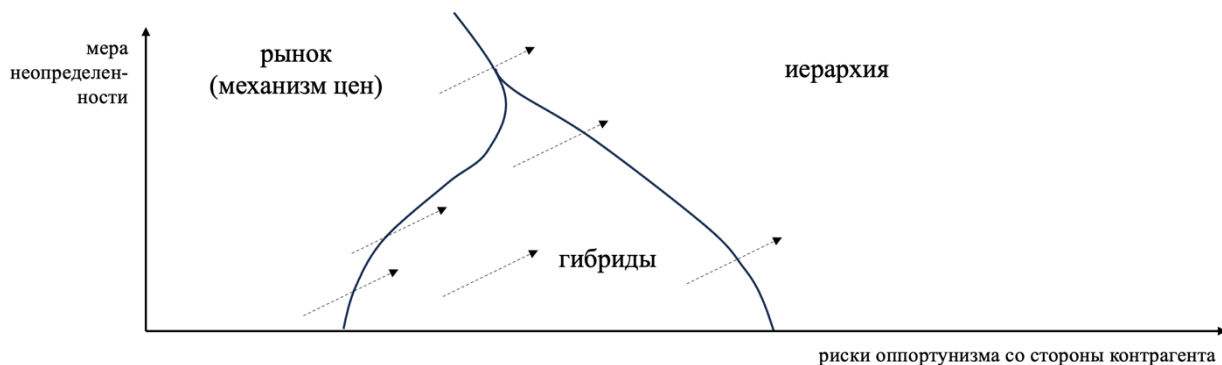


Рисунок 7. Изменение механизмов управления транзакциями под влиянием новых санкционных ограничений при условии снижения специфичности актива (с учетом особенностей, связанных с международным характером транзакций)⁴³

Мобилизационный режим и контрсанкционные мероприятия могут повысить опасения новых иностранных контрагентов относительно защиты прав собственности при осуществлении инвестиций в страну, попавшую под международные санкции. В связи с этим должны быть выбраны такие механизмы управления транзакциями, которые обезопасят новых иностранных контрагентов от риска оппортунизма со стороны страны размещения активов (даже если такого риска объективно нет, необходимо дать гарантии контрагенту и просигнализировать ему, что его правомочия в безопасности). В этой связи риски оппортунизма (ось абсцисс) вырастают для иностранного контрагента, что опять же увеличивает пространство в том числе для использования гибридных институциональных соглашений.

Хотелось бы отметить, что прогнозируемые изменения в механизмах управления транзакциями позволяют адаптироваться к нециклическому шоку, вызванному санкционным давлением: сменить контрагента в случае необходимости и обезопасить новые контракты от рисков, связанных с неопределенностью и проблемой оппортунистического поведения. В последнем случае возрастает роль механизмов управления транзакциями, которым свойственна адаптация типа (С). Однако в средне- и долгосрочной перспективе для динамичного развития отраслей экономики важным является сохранение сильных стимулов к адаптации типа (А): то есть реакции независимых экономических агентов на ценовые сигналы и поиск ими новых решений с использованием рассеянных знаний. Соответственно, в дальнейшем должен быть осуществлен переход к другим механизмам, которые обеспечат развитие отраслей в период, когда приоритеты выживания сменяются приоритетами развития.

⁴³ Составлено авторами по [Williamson 1991].

Изменения в контрактации в секторе автомобилестроения

В данном разделе мы предлагаем взглянуть на конкретные проблемы, возникающие при выборе механизмов управления транзакциями уже в новых условиях, после адаптации к санкционным ограничениям. Здесь рассматривается логика выбора механизмов управления транзакциями, заложенная в предыдущем разделе, и последовательно анализируется ряд ситуаций в исследуемой отрасли, подтверждающих теоретические положения из предыдущего раздела (Рисунок 8).

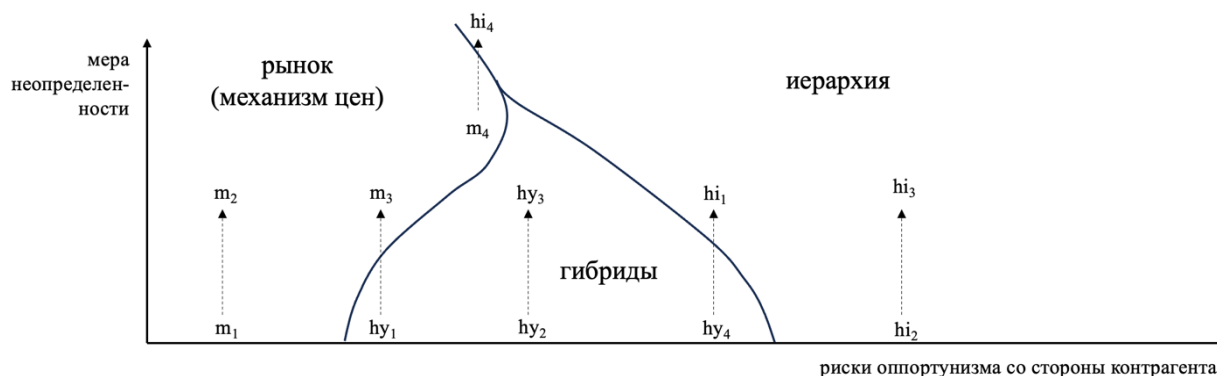


Рисунок 8. Изменение механизмов управления транзакциями под влиянием новых санкционных ограничений (без учета особенностей, связанных с международным характером транзакций)⁴⁴

Вариант $m_1 - m_2$. Рыночный механизм сохраняется. Данная ситуация должна быть характерна для контрактов с активами, обладающими относительно низким уровнем специфичности (то есть относительно высокой стоимостью альтернативного использования). Примером такого актива являются отдельные автокомпоненты и аксессуары для автомобилей, которые применимы для широкого спектра моделей: шины, тормозные диски и колодки, стеклоочистители, в меньшей степени — моторные масла, аккумуляторы и т. д. Для этой продукции сохранился рыночный механизм управления транзакциями.

Вариант $hy_1 - m_3$. Гибридное соглашение заменяется на рыночный механизм. Такие случаи, по всей видимости, довольно редки, в особенности если учитывать тезисы В. Хениша и О. Уильямсона [Ibid.] об увеличении потребностей в защите от оппортунизма в случаях международных транзакций в условиях слабой защиты прав собственности (поэтому вектор на схеме скорее не будет ортогонален оси абсцисс, а сонаправлен ей). Однако такие случаи теоретически возможны при учете фактора значительного роста неопределенности. Так, высокая мера неопределенности характерна для поставок запчастей для импортных автомобилей, в связи с чем автосервисы, которые ранее могли иметь долгосрочных партнеров, поставляющих запчасти с гарантией качества в рамках гибридных институциональных соглашений, могут теперь выходить на рынок и искать новых поставщиков (или искать б/у запчасти также в рамках рыночного механизма).

Вариант $hy_2 - hy_3$. Ситуация сохранения гибридных институциональных соглашений. Такая ситуация характерна для российских автопроизводителей, которые отказываются от стратегического партнерства с западными автопроизводителями и переключаются на такой же формат взаимодействия с производителями из нейтральных стран (например, Китая) или России. Так, ПАО «АвтоВАЗ» взамен операционной системы Android, на которой базируется мультимедийная система в автомобилях производителя, заключает стратегическое партнерство с ООО «НПП «ИТЭЛМА» для интеграции своих автомобилей с цифровой экосистемой «Аврора»⁴⁵.

⁴⁴ Составлено авторами по [Williamson 1991].

⁴⁵ АвтоВАЗ интегрирует операционную систему «Аврора» в российские автомобили // Lada [Электронный ресурс]. URL: <https://www.lada.ru/press-releases/122126> (дата обращения: 30.07.2024).

Вариант $h_{y_4} - h_{i_1}$. В данном случае гибридное институциональное соглашение заменяется иерархией. Такая ситуация скорее будет складываться в случае, когда контракт заключается по поводу высокоспецифичного актива. Например, некоторые предприятия, которые ранее являлись активами зарубежных вертикально интегрированных автопроизводителей, а затем были переданы в собственность другим лицам, могут использоваться для производства моделей третьих лиц в рамках специальных соглашений⁴⁶.

Вариант $h_{i_2} - h_{i_3}$. Замена одной иерархии на другую. Данный случай довольно распространен и касается транзакций с высокоспецифичными активами, когда у предприятия меняется собственник (подробнее рассмотрено в предыдущем разделе).

Вариант $m_4 - h_{i_4}$. Довольно малораспространенный случай замены рыночного механизма на иерархию, который на автомобильном рынке России себя пока что не проявил.

Обратим также внимание и на особый случай, когда введение санкционных ограничений не только меняет условия (контрактную оболочку), но и сами свойства актива и потому приводят к альтернативным траекториям смены механизма управления транзакциями (Рисунок 9).

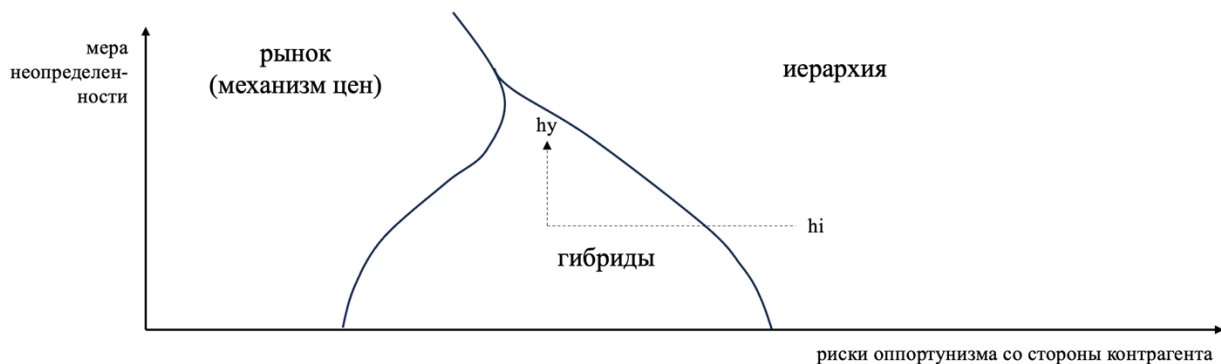


Рисунок 9. Изменение механизмов управления транзакциями под влиянием новых санкционных ограничений при условии снижения специфичности актива (без учета особенностей, связанных с международным характером транзакций)⁴⁷

Примером ситуации, проиллюстрированной на схеме выше, является воссоздание автозавода «Москвич»⁴⁸. До новых санкций производственные мощности принадлежали французской компании Renault, которая собирала собственные модели автомобилей на мощностях автозавода и, соответственно, поставляла комплектующие для этих моделей из-за рубежа. После введения санкционных ограничений компания передала завод в собственность Правительству г. Москвы с правом выкупа. Правительство, в свою очередь, заключило гибридные институциональные соглашения о развитии предприятия с отечественной компанией ПАО «Камаз» и китайским автопроизводителем JAC. Обратим внимание на то, что завод стал заниматься де-юре сборкой (де-факто сменой логотипов на кузове и в салоне) китайских автомобилей JAC под маркой «Москвич». При этом автомобили под маркой «Москвич» не выпускались с начала 2000-х гг., когда закрылся завод «АЗЛК». Таким образом, на фоне санкций изменились характеристики самого актива, с которым осуществляются транзакции: снизились технологическая специфичность актива и специфичность бренда. Технологическая специфичность снизилась, поскольку для выпуска нового автомобиля уже не требовались специфические технологии и оборудование, которые применялись для сборки моделей Renault; а специфичность бренда снизилась ввиду использования де-факто нового бренда, который не присутствовал на авторынке уже более 20 лет. И если компания Renault использовала

⁴⁶ Производство на бывшем заводе Volkswagen в Калуге запустят в 2024 году // Autonews [Электронный ресурс]. URL: <https://www.autonews.ru/news/65958e6d9a79476480b5e2b1> (дата обращения: 30.07.2024).

⁴⁷ Составлено авторами по [Williamson 1991].

⁴⁸ «Москвич» ищет компанию // РБК [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2024/03/13/65f04cb59a794707adce6707> (дата обращения: 30.07.2024).

иерархическую структуру ввиду наличия высокой специфичности активов (для поддержания бренда и соблюдения технологий сборки), то в случае «Москвича» эта необходимость отпадает — на место иерархии пришло гибридное институциональное соглашение с поставщиком JAC и ПАО «Камаз».

Таким образом, в условиях нового санкционного режима, механизмы контрактации в отраслях российской экономики претерпевают значительные изменения. При этом сами изменения довольно разнообразны в связи с влиянием множества разных факторов на выбор механизмов управления транзакциями в новых условиях. Помимо роста неопределенности, на этот выбор оказывают влияние изменение в ряде случаев характеристик активов, из-за чего меняются риски, связанные с оппортунизмом, а также особенности институциональной среды. Последние, в особенности в случае международных транзакций (по В. Хенишу и О. Уильямсону), приводят к смещению механизмов в сторону тех, которые позволяют защищаться от рисков оппортунизма в условиях слабой защиты прав собственности (в частности, в пользу гибридных институциональных соглашений).

Выводы и рекомендации

Текущие изменения в организации бизнеса на российском авторынке направлены на сохранение производств и компаний, а также на попытки закрыть неудовлетворенный спрос любыми доступными для продажи в России автомобилями. Эти изменения в целом приносят результат, однако не компенсируют вышедшие объемы предложения и вынуждают потребителей переключаться на рынок подержанных автомобилей и на импортные автомашины. Имеются риски того, что институциональные изменения в организации автомобильного сектора и сопутствующие изменения в структуре рынка окажут значительный негативный эффект на долгосрочное развитие российской автоиндустрии.

Причина этих институциональных изменений может быть объяснена с позиций теории транзакционных издержек. Под влиянием роста неопределенности происходит смещение механизмов управления транзакциями в русле отдаления от рыночных и приближения к иерархическим, что означает уход от адаптации потребителей и производителей через конкурентные, рыночные механизмы. В некоторых случаях может наблюдаться и обратное движение, но это связано со снижением специфичности актива, которое, в свою очередь, сопряжено обычно с переходом к более стандартным, простым изделиям и операциям.

Сейчас у автопроизводителей сохраняются сильные стимулы к упрощению конструкции, замене одних импортных комплектующих на другие (не всегда эквивалентного качества). При этом подорваны стимулы конкурировать за потребителя повышением комфорта, экологичности, надежности и безопасности автомобилей, поставляемых на рынок: ослабилось конкурентное давление на рынке, а выбираемые для сохранения производств механизмы управления транзакциями не способствуют повышению инновационной активности. В особенности эти опасения касаются технически сложных автокомпонентов.

Государство в текущей ситуации пошло в основном по пути снижения требуемых стандартов качества и содействия в налаживании сотрудничества отечественных компаний с китайскими автопроизводителями. Вместе с тем остальные меры, предпринимаемые в отношении авторынка, довольно противоречивы.

Такие меры экономической политики, как упоминавшееся выше повышение утилизационного сбора, накладывают дополнительные ограничения на предложение импортных автомобилей, и так сниженное на фоне санкций. Однако включение автомобилей в перечень товаров, для которых доступен параллельный импорт, наоборот, сокращает административные барьеры

для поставки автомобилей на внутренний рынок. Но пока роль механизма параллельного импорта для российского авторынка невелика (более чем втрое ниже, чем доля официального импорта в 2023 году, по данным агентства «Автостат»), повысится ли она — неочевидно. В этих условиях целесообразно принятие компенсирующих мер, предполагающих дополнительные технологические требования к автопроизводителям (например, в рамках доработки балльной системы оценки импортозамещенности с увеличением веса технологически сложных компонентов в оценке).

Список литературы:

Симачев Ю.В., Федюнина А.А., Светова В.А. Россия под санкциями: теневая экономика — фактор гибкости? // ЭКО. 2023а. №10. Р. 30–47. DOI: [10.30680/ECO0131-7652-2023-12-30-47](https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2023-12-30-47)

Симачев Ю.В., Яковлев А.А., Голикова В.В., Городный Н.А., Кузнецов Б.В., Кузык М.Г., Федюнина А.А. Адаптация российских промышленных компаний к санкциям: первые шаги и ожидания. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2023б.

Федоров С.И. Влияние политической власти на модели отраслевой организации: институциональный подход // Общественные науки и современность. 2023. № 1. С. 101–120. DOI: [10.31857/S0869049923010070](https://doi.org/10.31857/S0869049923010070)

Федюнина А.А., Симачев Ю.В. Устойчивость российских компаний в цепочках создания стоимости к санкционному шоку // Журнал Новой экономической ассоциации. 2023. № 3(60). С. 180–187. DOI: [10.31737/22212264_2023_3_180-187](https://doi.org/10.31737/22212264_2023_3_180-187)

Шаститко А.Е., Федоров С.И. Человек в меняющемся мире: как координировать индивидуальные планы? // Вопросы экономики. 2023. № 7. С. 50–80. DOI: [10.32609/0042-8736-2023-7-50-80](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80)

Foss N.J., Klein P.G. *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. Ownership Competence // *Strategic Management Journal*. 2021. Vol. 42. Is. 2. P. 302–328. DOI: [10.1002/smj.3222](https://doi.org/10.1002/smj.3222)

Hayek F. The Use of Knowledge in Society // *American Economic Review*. 1945. Is. 35. P. 519–530.

Henisz W.J., Williamson O. Comparative Economic Organization — Within and Between Countries // *Business and Politics*. 1999. Vol. 1. Is. 3. P. 261–277. DOI: [10.1515/bap.1999.1.3.261](https://doi.org/10.1515/bap.1999.1.3.261)

Menard C. Hybrids: Where We Are? // *Journal of Institutional Economics*. 2022. Vol. 18. Is. 2. P. 297–312. DOI: [10.1017/S1744137421000230](https://doi.org/10.1017/S1744137421000230)

Shastitko A., Golovanova S. Meeting Blindly... Is Austrian Economics Useful for Dynamic Capabilities Theory? // *Russian Journal of Economics*. 2016. Vol. 2. Is. 1. P. 86–110. DOI: [10.1016/j.ruje.2016.04.005](https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.04.005)

Williamson O.E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. 1991. Vol. 36. Is. 2. P. 269–296. DOI: [10.2307/2393356](https://doi.org/10.2307/2393356)

Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press, 1985.

References:

Fedorov S.I. (2023) The Influence of Political Power on Models of Industrial Organization: Institutional Approach. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. 2023. No.1. P. 101–120. DOI: [10.31857/S0869049923010070](https://doi.org/10.31857/S0869049923010070)

Fedyunina A.A., Simachev Yu.V. (2023) Resilience of Russian Firms in Value Chains to the Sanction Shock. *Zhurnal Novoy ekonomicheskoy assotsiatsii*. No. 3(60). P. 180–187. DOI: [10.31737/22212264_2023_3_180-187](https://doi.org/10.31737/22212264_2023_3_180-187)

Foss N.J., Klein P.G. (2012) *Organizing Entrepreneurial Judgment. A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2021) Ownership Competence. *Strategic Management Journal*. Vol. 42. Is. 2. P. 302–328. DOI: [10.1002/smj.3222](https://doi.org/10.1002/smj.3222)
- Hayek F. (1945) The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*. Is. 35. P. 519–530.
- Henisz W.J., Williamson O. (1999) Comparative Economic Organization — Within and Between Countries. *Business and Politics*. Vol. 1. Is. 3. P. 261–277. DOI: [10.1515/bap.1999.1.3.261](https://doi.org/10.1515/bap.1999.1.3.261)
- Menard C. (2022) Hybrids: Where We Are? *Journal of Institutional Economics*. Vol. 18. Is. 2. P. 297–312. DOI: [10.1017/S1744137421000230](https://doi.org/10.1017/S1744137421000230)
- Shastitko A., Golovanova S. (2016) Meeting Blindly... Is Austrian Economics Useful for Dynamic Capabilities Theory? *Russian Journal of Economics*. Vol. 2. Is. 1. P. 86–110. DOI: [10.1016/j.ruje.2016.04.005](https://doi.org/10.1016/j.ruje.2016.04.005)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2023) Man in a Changing World: How to Coordinate Individual Plans? *Voprosy Ekonomiki*. No. 7. P. 50–80. DOI: [10.32609/0042-8736-2023-7-50-80](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80)
- Simachev Yu.V., Fedyunina A.A., Svetova V.A. (2023a) Russia under Sanctions: Is Shadow Economy a Factor of Flexibility? *EKO*. No. 10. P. 30–47. DOI: [10.30680/ECO0131-7652-2023-12-30-47](https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2023-12-30-47)
- Simachev Yu.V., Yakovlev A.A., Golikova V.V., Gorodnyj N.A., Kuznecov B.V., Kuzyk M.G., Fedyunina A.A. (2023b) *Adaptatsiya rossiyskikh promyshlennykh kompaniy k sanktsiyam: pervyye shagi i ozhidaniya* [Adaptation of Russian industrial companies to sanctions: First steps and expectations]. Moscow: Izdatel'skiy dom NIU VShE.
- Williamson O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- Williamson O.E. (1991) Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*. Vol. 36. Is. 2. P. 269–296. DOI: [10.2307/2393356](https://doi.org/10.2307/2393356)