

УДК 338.51:629.33

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА АСПЕКТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА ПОД ВЛИЯНИЕМ ФИСКАЛЬНЫХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ШОКОВ**С.В. Романова, В.С. Кудашева**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ в г. Шахты, Шахты,
email: rromanova@yandex.ru

***Аннотация.** В современных условиях российский автомобильный рынок функционирует в состоянии высокой неопределенности, обусловленной институциональными изменениями, трансформацией логистики и усилением фискального регулирования. Наблюдаемые кризисные явления, включая снижение продаж, перераспределение спроса и рост цен, требуют комплексного анализа. В работе исследованы ключевые инструменты государственного воздействия — утилизационный сбор, акцизы, таможенные пошлины и административные меры. Выявлены их противоречивые эффекты, выражающиеся в стимулировании локализации производства при одновременном росте ценовой нагрузки на потребителей. Определены риски снижения доступности автомобилей, сокращения предложения и изменения структуры занятости. Обоснована необходимость балансирования государственной политики для обеспечения устойчивого развития отрасли.*

***Ключевые слова:** анализ, оценка, риски, автомобильный рынок, государственное регулирование, утилизационный сбор, акциз, таможенные пошлины, локализация производства, ценовая политика, параллельный импорт, занятость.*

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE RUSSIAN CAR MARKET FUNCTIONING ASPECTS UNDER THE INFLUENCE OF FISCAL AND INSTITUTIONAL SHOCKS**S.V. Romanova, V.S. Kudasheva**

Institute of Service and Entrepreneurship (branch) of DSTU in Shakhty, Shakhty, email: rromanova@yandex.ru

***Abstract.** In the current conditions, the Russian automotive market is operating in a state of high uncertainty due to institutional changes, logistics transformations, and increased fiscal regulation. The observed crisis phenomena, including declining sales, redistribution of demand, and rising prices, require a comprehensive analysis. This paper explores the key instruments of government influence, such as the recycling fee, excise taxes, customs duties, and administrative measures. It identifies their conflicting effects, which include stimulating the localization of production while simultaneously increasing the price burden on consumers. The risks of reduced car availability, reduced supply, and changes in the employment structure have been identified. The need for balancing government policies to ensure sustainable development of the industry has been substantiated.*

***Keywords:** analysis, evaluation, risks, the automotive market, government regulation, recycling fees, excise taxes, customs duties, localization of production, pricing policies, parallel imports, employment.*

Дата поступления статьи в редакцию: 14.03.2026

Дата принятия статьи в печать: 05.05.2026

Введение

В условиях рыночной экономики прослеживается опасность возникновения кризисных явлений, негативно влияющих на социально-экономическое положение страны и развитие отраслей экономики, в том числе и автомобильного сектора, который в 2022-2025 гг. претерпел ускоренную структурную трансформацию, сопоставимую по масштабу с процессами, которые в обычных условиях развиваются на протяжении десятилетий. Для того, чтобы избежать или уменьшить возникновение рисков, которые поддаются предупреждению, необходимо внедрение антикризисных стратегий управления [1]. За этот период произошла смена ключевых лидеров, была радикально перестроена логистика поставок, часть международных брендов покинула страну, а их место заняли новые участники. Одновременно трансформировались структура спроса и потребительские предпочтения.

Динамика отрасли в рассматриваемый период характеризовалась высокой волатильностью: после резкого падения продаж последовал этап восстановления, сменившийся новым сокра-

щением. При этом ряд адаптационных механизмов, прежде всего, локализация производства и параллельный импорт – из временных инструментов стабилизации постепенно превратился в устойчивые элементы функционирования отрасли. На этом фоне развитие в 2026 г. демонстрирует противоречивые тенденции.

Цель исследования

Указанные трансформации определяют актуальность настоящего исследования и формируют его целевую направленность. Цель исследования – обобщение, систематизация и углубленный анализ и оценка аспектов функционирования автомобильного рынка в условиях нестабильности и неопределенности, сопровождающихся повышенным уровнем рисков, формируемых под воздействием внутренних и внешних факторов. Особое внимание уделено анализу инструментов государственного регулирования, влияющих на процессы ценообразования и устойчивость функционирования автомобильного рынка.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составляет совокупность общенаучных методов, направленных на сбор, структурирование и анализ информации. В работе использованы методы системного и сравнительного анализа, обобщения, а также статистической обработки данных. Применение указанных методов позволило оценить текущее состояние автомобильного рынка, выявить ключевые проблемы, связанные с рисковыми факторами, формируемыми под воздействием институциональных и экономических изменений, а также определить направления повышения устойчивости отрасли.

Результаты исследования

Несмотря на общее снижение продаж в автомобильной отрасли, динамика остается неоднородной: спад в одних сегментах сопровождается значительным ростом в других. Так, по итогам января-февраля 2026 г. продажи новых легковых автомобилей сократились на 14,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года (рис. 1). Вместе с тем агрегированный показатель не отражает реальной структуры изменений, поскольку за совокупным снижением скрывается разнонаправленная динамика отдельных сегментов.

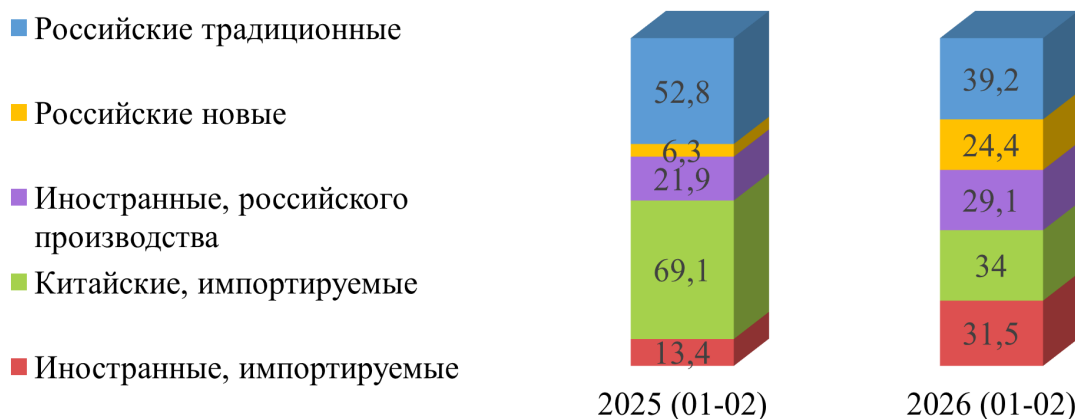


Рис. 1. Продажи новых легковых автомобилей, тыс. шт.

Традиционные российские бренды (Lada, УАЗ) также продемонстрировали заметное снижение: их продажи сократились на 25,7%. Еще более значительное падение зафиксировано в сегменте китайского импорта, где сокращение составило 50,9%. В то же время ряд других сегментов демонстрирует противоположную динамику. Продажи импортных иномарок (без учета китайских брендов) увеличились в 2,3 раза (+134,9%). Иномарки локальной сборки показали рост на 32,9%. Наиболее высокие темпы зафиксированы у новых российских брендов, созданных в партнерстве с китайскими производителями (Москвич, Evolute и др.): их продажи увеличились почти в четыре раза (+284,2%). В результате совокупные продажи китайских автомобилей, включая импортируемые модели, локализованную сборку и автомобили, реализуемые под новыми российскими брендами, — сократились лишь на 6,9%. В то же время продажи лег-

ковых автомобилей российского производства, включающие традиционные бренды, иномарки локальной сборки и новые российские марки, снизились на 14,4% в годовом выражении [2].

Снижение в отдельных сегментах сопровождается быстрым ростом других, что указывает на перераспределение спроса внутри отрасли. Возникает закономерный исследовательский вопрос: чем объясняется подобная асимметрия динамики? И почему при расширении локализованных производств российский автомобильный сектор в целом утрачивает позиции? Первым и наиболее значимым инструментом в рассматриваемой цепи институциональных изменений выступает утилизационный сбор.

В конце 1990 г. в Японии сформировалась острая проблема дефицита площадей для захоронения автомобильных отходов. После шредирования кузовов образуется мелкодисперсная стальная фракция, для размещения которой свободные территории оказались исчерпаны. Это обусловило стихийное формирование нелегальных свалок. В целях нормализации ситуации в 2002 г. был принят специализированный закон, вступивший в полную силу в 2005 г. Указанный НПА предусматривает создание центра содействия утилизации автомобилей, осуществляющего централизованное регулирование процессов утилизации. Разборка транспортных средств допускается исключительно организациями, обладающими соответствующей лицензией. При уплате утилизационного сбора владельцу выдаётся утилизационный билет, обеспечивающий прослеживаемость жизненного цикла транспортного средства посредством электронной системы учёта.

Процедура уплаты утилизационного сбора инициируется при приобретении нового автомобиля. Информация о транспортном средстве заносится в централизованную базу данных с фиксацией всей цепочки собственников. Обязанность передачи автомобиля на лицензированную разборку возлагается на последнего владельца. Самовольное оставление транспортного средства квалифицируется как незаконный сброс отходов и влечёт уголовную ответственность: лишение свободы на срок до 5 лет, штраф до 10 млн. иен (около 5 млн. руб.) либо их совокупность.

При поступлении автомобиля дилеру или на станцию технического обслуживания формируется электронный манифест – идентификатор, обеспечивающий сквозную прослеживаемость всех стадий разборки и минимизацию рисков хищения бывших в употреблении компонентов. На начальном этапе осуществляется извлечение хладагентов из систем кондиционирования с их последующей передачей на специализированные предприятия по уничтожению, что соответствует требованиям охраны озонового слоя. Одновременно производится демонтаж подушек безопасности с учётом риска их детонации. На последующих стадиях извлекаются пригодные к повторному использованию компоненты (двигатели, двери, трансмиссии), а также аккумуляторы, шины и отработанные масла, направляемые на переработку, утилизацию либо вторичный рынок. После завершения демонтажных операций сохраняется несущий каркас, из которого посредством магнитной сепарации извлекаются остаточные металлы для последующего возврата в металлургическое производство. Непригодные к извлечению материалы направляются в шредер, где преобразуются в мелкодисперсную фракцию. В результате внедрения данной системы уровень переработки автомобилей в Японии достиг 99%.

Утилизационный сбор взимается при приобретении легкового автомобиля в размере 10-18 тыс. иен (5-9 тыс. руб.). При последующем экспорте транспортного средства прежний владелец имеет право на возврат уплаченной суммы. Данный механизм является экономически обоснованным, поскольку фактическая утилизация осуществляется в стране-импортёре, а японские лицензированные операторы не несут соответствующих издержек. Сходная модель реализована в Нидерландах, где сбор также взимается при покупке автомобиля и действует регламентированная процедура передачи транспортного средства на разборку. При этом уровень утилизации достигает 98%, а размер утилизационного сбора составляет 22,5 евро [3].

В российской практике первая попытка внедрения сходного механизма была предпринята в 2009 г. Логика инициативы заключалась в следующем: при передаче старого автомобиля дилеру владелец производил оплату в размере 3 тыс. руб. на цели утилизации и взамен получал дисконт в сумме 50 тыс. руб. при приобретении нового отечественного автомобиля. Предложенный механизм решал одновременно две задачи: утилизацию транспортных средств с истёкшим сроком эксплуатации и поддержку национальных производителей. Плановый объём утилизации составлял 200 тыс. автомобилей, что предполагало эквивалентный объём реализации новых машин. Однако дальнейшая эволюция государственной политики сместилась в сторону мер таможенно-тарифного регулирования.

В 2012 г. РФ присоединилась к ВТО, приняв обязательства по поэтапному снижению импортных пошлин на легковые автомобили с 25% до 15% в семилетний период. Одновременно с присоединением к ВТО в России был введён новый НПА. Стратегия законодателя состояла в следующем: при снижении таможенных пошлин осуществить взамен повышение утилизационного сбора. В соответствии с новыми правилами ввозимые легковые автомобили облагались сбором в размере 20 тыс. руб., а грузовые – 150 тыс. руб. Ключевой особенностью являлось то, что действие сбора не распространялось на автомобили, произведённые на территории России, Беларуси и Казахстана. Представители японских и европейских производителей выражали обоснованное несогласие: каким образом дифференциация величины утилизационного сбора может коррелировать со страной происхождения автомобиля, если экологические издержки утилизации не зависят от страны производства? Европейский союз указывал на нарушение принципов ВТО, поскольку указанная норма сдерживала закупки импортных товаров из стран, не входящих в Таможенный союз.

Таким образом, уже с 2012 г. утилизационный сбор окончательно трансформировался в инструмент протекционистской политики. Начиная с указанного периода то, что в общественном дискурсе именуется утилизационным сбором, по своей экономической сути выступает в качестве акциза, либо импортной пошлины. Из сказанного становится непротиворечиво объяснимым, почему в 2023 г. два крупнейших отечественных производителя, ПАО «АвтоВАЗ» и ПАО «КамАЗ», выступили с инициативой повышения утилизационного сбора в целях сдерживания импорта. В рамках интерпретации данного сбора в логике японской или нидерландской модели как сугубо экологического инструмента указанное предложение утрачивает экономическую логику. Однако в рамках интерпретации данного сбора как акциза оно обнаруживает полностью непротиворечивую рациональность [4].

В настоящее время утилизационный сбор распространяется на все автомобили независимо от страны происхождения и представляет собой произведение базовой ставки на повышающий коэффициент. Базовая ставка для легковых автомобилей установлена в размере 20 тыс. руб. в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 26.12.2013 г. №1291. Величина коэффициента определяется несколькими параметрами ввозимого транспортного средства, к которым относятся: объём двигателя, мощность двигателя, а также возраст автомобиля.

Таблица 1

Размеры утилизационного сбора для юридических и физических лиц

Мощность, л/с	Объём двигателя 1-2 л.				Объём двигателя 2-3 л.			
	2025 г.		2026 г.		2025 г.		2026 г.	
	Новые	Старше 3 лет	Новые	Старше 3 лет	Новые	Старше 3 лет	Новые	Старше 3 лет
160-190	750 000	1 244 000	900 000	1 492 800	1 922 200	3 456 000	2 306 800	3 456 000
191-220	794 000	1 320 000	952 800	1 584 000	1 970 000	3 501 600	2 364 000	3 501 600
221-250	842 000	1 398 000	1 010 400	1 677 600	2 002 000	3 552 000	2 402 400	3 552 000
251-280	952 000	1 532 000	1 142 400	1 838 400	2 100 000	3 660 000	2 520 000	3 660 000
281-310	1 076 000	1 676 000	1 291 200	2 011 200	2 184 000	3 770 400	2 620 800	3 770 400
311-340	1 216 000	1 836 000	1 459 200	2 203 200	2 272 000	3 873 600	2 726 400	3 873 600
341-370	1 386 000	2 010 000	1 663 200	2 412 000	2 362 000	3 981 600	2 834 400	3 981 600
371-400	1 580 000	2 200 000	1 896 000	2 640 000	2 458 000	4 094 400	2 949 600	4 094 400
401-430	1 800 000	2 410 000	2 160 000	2 892 000	2 556 000	4 209 600	3 067 200	4 209 600
431-460	1 054 000	2 640 000	2 464 800	3 168 000	2 658 000	4 327 200	3 189 600	4 327 200
461-500	2 340 000	2 890 000	2 808 000	3 468 000	2 764 000	4 447 200	3 316 800	4 447 200
Свыше 500	2 668 000	3 164 000	3 201 600	3 796 800	2 874 000	4 572 000	3 448 800	4 572 000

С 1 декабря 2025 г. при приобретении автомобиля мощностью от 160 л.с. для личного пользования физ. л. утратили возможность уплаты утилизационного сбора по льготным тарифам, действовавшим ранее. Указанные льготные тарифы составляли 3, 4 тыс. руб. для новых автомобилей и 5,2 тыс. руб. для автомобилей старше трёх лет. С указанной даты физ. л. обязаны уплачивать утилизационный сбор по коммерческим ставкам, размеры которых кратно превышают льготные значения (табл. 1). К 2026 г. поэтапное повышение утилизационного сбора, инициированное ещё в 2024 г., достигло своих пиковых значений. Параметры повышения были следующими: с 1 октября 2024 г. сбор был увеличен на 70-85%; в дальнейшем с 1 января каждого последующего года производилась индексация ставки на 10-20%. Исключение из общего режима повышения сохраняется для автомобилей с мощностью двигателя до 160 л.с. включительно [5].

Казалось бы, описанные меры не должны вызывать существенных опасений. Однако проблематика заключается в том, что значительная часть автомобилей, ввозимых в РФ, обладает мощностью, превышающей установленный порог. В частности, 68% новых автомобилей и 44% подержанных транспортных средств имеют мощность двигателя свыше 160 л.с.

При ввозе популярного кроссовера с объёмом двигателя от 1 до 2 л. сумма утилизационного сбора составляет значительную долю от рыночной стоимости автомобиля. Данный фактор фактически нивелирует экономическую целесообразность импорта недорогих седанов и компактных городских автомобилей. В сложившихся условиях экономически оправданными остаются лишь две категории ввоза. Первая категория – автомобили для личного пользования с объёмом двигателя до 3 л., для которых сохраняется льготный коэффициент при условии, что владелец не планирует продавать транспортное средство в течение первых двенадцати месяцев. Вторая категория – тяжёлый люкс и премиальный сегмент, где высокая маржинальность и ценовой разрыв с внутренним рынком позволяют «абсорбировать» даже многомиллионный утилизационный сбор.

В 2024 г. в федеральный бюджет поступило более 1 трлн. руб. в виде утилизационного сбора (рис. 2). Указанная сумма является исключительно высокой. Первоначальные бюджетные ожидания предполагали, что в 2025 г. данный показатель увеличится примерно в полтора раза. Однако фактические поступления остались на сопоставимом уровне в номинальном выражении. И это произошло ещё до повышения ставок, которое вызвало значительную реакцию рынка и спровоцировало эффект «запрыгивания в последний вагон»: российские граждане начали массово завозить автомобили в преддверии введения новых параметров утилизационного сбора. В этой связи особый аналитический интерес представляет динамика данной статьи бюджетных доходов в 2026 г. Не будет удивительным, если при радикальном увеличении ставок произойдёт «отрицательное повышение» сборов – классический эффект сжатия налоговой базы вследствие чрезмерной фискальной нагрузки [5].



Рис. 2. Параметры доходов федерального бюджета за утилизационный сбор, тыс. руб.

Утилизационный сбор формирует общий уровень фискальной нагрузки на импортируемые автомобили. Акцизы, в свою очередь, обеспечивают дифференциацию внутри этого уровня. Первый инструмент повышает стоимость любого импорта независимо от технических характеристик транспортного средства. Второй завершает фискальное давление по параметру мощности, фактически выделяя мощные автомобили в отдельную категорию с особым механизмом ценообразования.

В отношении автомобилей с двигателем внутреннего сгорания и параллельных гибридов обязанность по уплате акциза возложена исключительно на юридические лица. Частное лицо обязано уплатить акциз только в случае ввоза электромобиля либо последовательного гибрида. Размер акциза в данном случае определяется мощностью электродвигателя.

С 2025 г. акцизная система стала более прозрачной. Ставки акциза в настоящее время дифференцированы строго по мощности двигателя (рис. 3) [5]. При этом их рост опережает темпы инфляции.

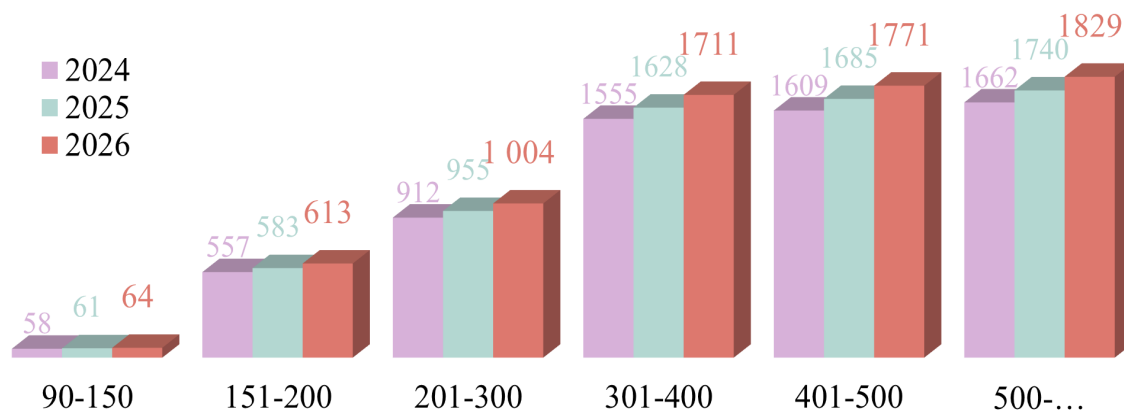


Рис. 3. Размер акциза на легковые автомобили, руб. за 1 л.с.

Таким образом, автомобили с мощностью двигателя свыше 160 л.с. фактически рассматриваются государством как товары повышенного потребления. Подобная политика может интерпретироваться как поддержка национального производителя, поскольку рост налоговой нагрузки снижает ценовую конкурентоспособность импортных автомобилей. Одновременно она выполняет и фискальную функцию, позволяя увеличивать бюджетные доходы в условиях макроэкономической неопределённости.

Обе интерпретации частично справедливы, однако следует учитывать ключевое экономическое обстоятельство: акцизы, сборы и пошлины, в конечном счёте, оплачиваются потребителями. В краткосрочном периоде бизнес может компенсировать рост налоговой нагрузки за счёт снижения маржи, однако при её систематическом увеличении возможности такого манёвра сокращаются. Это приводит к росту цен, снижению спроса и сокращению объёмов продаж. Следовательно, предположение о том, что повышение налоговой нагрузки может быть безболезненно поглощено рынком, не всегда подтверждается. Показателен пример утилизационного сбора: несмотря на многократный рост ставок, бюджетные поступления остались примерно на прежнем уровне, что указывает на сокращение налоговой базы вследствие сжатия рынка.

Утильсбор и акцизы образуют два верхних слоя налоговой конструкции. Однако под ними располагаются таможенные сборы и пошлины. Эти платежи имеют более длительную историю применения и отличаются большей стабильностью, однако их воздействие на импортера не становится от этого менее ощутимым.

Размер таможенной пошлины при ввозе автомобиля определяется возрастом транспортного средства, объемом двигателя, а в ряде случаев — и его стоимостью. При этом для физических и юридических лиц применяются различные подходы к исчислению: физ. лица уплачивают пошлину по прогрессивной шкале с максимальной ставкой до 54%, тогда как для юр. лица установлена фиксированная ставка в размере 15% от таможенной стоимости, что формирует существенный разрыв в налоговой нагрузке между этими категориями импортеров (табл. 2).

Таможня выбирает наибольшее из двух значений. Именно поэтому для автомобилей с высокой мощностью даже при относительно невысокой заявленной стоимости итоговая сумма пошлины может оказаться значительной за счет привязки к объему двигателя.

Для автомобилей возрастом от 3 до 5 лет схема расчета меняется. Физ. л. уплачивают только фиксированную ставку за каждый кубический сантиметр объема двигателя, которая варьируется от 1,5 до 3,6 евро в зависимости от объема. Для юр. л. либо 20% от таможенной стоимости, либо фиксированная ставка за объем. Таможенный орган, как и в случае с новыми автомобилями, выбирает наибольшее значение (табл. 3).

Таблица 2

Размер таможенной пошлины для ввозимых автомобилей возрастом до 3 лет

Физ. л.		Юр. л.	
Стоимость автомобиля, в эквиваленте €	Процент от стоимости	Фиксированная ставка за 1 см ³ , €	Процент от стоимости
До 8 500	54	2,5	15
8 500 - 16 700	48	3,5	15
16 700 - 42 300	48	5,5	15
42 300 - 84 500	48	7,5	15
84 500 - 169 000	48	15	15
Свыше 169 000	48	20	15

Таблица 3

Размер таможенной пошлины для ввозимых автомобилей возрастом от 3 до 5 лет

Объем двигателя, см ³	Физ. л.	Юр. л.	
	Размер ставки за 1 см ³ , €	Процент от стоимости	Размер ставки за 1 см ³ , €
До 1000	1,5	20	0,36
От 1000 до 1500	1,7	20	0,4
От 1500 до 1800	2,5	20	0,36
От 1800 до 2300	2,7	20	0,44
От 2300 до 3000	3	20	0,44
Более 3000	3,6	20	0,8

Для автомобилей возрастом от 5 до 7 лет правила для юр. л. остаются прежними: 20% от стоимости или фиксированная ставка – от 0,36 до 0,44 евро за см³ в зависимости от объема. Для физ. л. ставки выше: от 1,5 до 2,5 евро за см³. Наиболее жесткая схема установлена для автомобилей старше 7 лет. У физ. л. – только фиксированная ставка, которая растет с объемом двигателя: до 1000 см³ – 1,5 евро за см³, до 1500 см³ – 2,2 евро, свыше 1500 см³ – 3,2 евро. У юр. л. – 20% от стоимости либо фиксированная ставка (от 0,36 до 0,8 евро за см³), но с учетом того, что 20% от стоимости для дорогих машин может оказаться больше, чем фиксированная ставка за объем [6].

Формально ставки таможенных пошлин в 2024–2026 гг. остаются неизменными. Однако для физ. л. правила исчисления ужесточились. Для всех категорий импортеров этот элемент налоговой системы выступает лишь одним из многих компонентов фискальной нагрузки, которая с каждым годом становится все более весомой.

Однако, главное изменение 2026 г. заключается не в самих ставках пошлин, а в порядке их применения. Постановление Правительства №152 и последующие уточнения 2025 г. реализовали то, о чем давно велись дискуссии: была закрыта лазейка, позволявшая оформлять автомобили в Киргизии или Казахстане по заниженной инвойсной стоимости. Ранее схема действовала следующим образом. Автомобиль ввозился в Киргизию, где проходил таможенное оформление с указанием цены в два раза ниже реальной. Пошлины уплачивались по местным, более низким ставкам. После получения документов машина перегонялась в Россию. Экономия на таможенных платежах составляла сотни тысяч, а в отдельных случаях – миллионы рублей. С 1 апреля 2026 г. такая практика исключена. Любая недоплата таможенных платежей, возникшая вследствие различий в методиках оценки стоимости в странах ЕАЭС, автоматически включается в состав утилизационного сбора при пересечении границы РФ. Федеральная таможенная служба

использует единую базу данных, в которой средняя рыночная стоимость каждой модели жестко зафиксирована. Указанный перечень цен обновляется на регулярной основе – в феврале 2026 г. он насчитывал уже почти 8 тыс. позиций [7].

Формирование конечной цены импортного автомобиля складывается из нескольких обязательных компонентов: затраты на доставку, таможенная пошлина, акциз, а также НДС, который составляет 22% (с 1 января 2026 года) от суммы всех предыдущих элементов. Для физ. лиц акциз и НДС не начисляются. Для юр. лиц – начисляются в полном объеме. Вот как это выглядит в цифрах на примере кроссовера Geely Monjaо, который официально поставляется в Россию: стоимость на заводе в Китае – 1 900 000 рублей (38 % от итоговой цены); доставка – 350 000 рублей (7%); утилизационный сбор – 1 010 400 рублей (20%); НДС – 600 000 рублей (12%); таможенная пошлина (15%) – 285 000 рублей (6%); акциз и таможенный сбор – около 252 500 рублей (5%); маржа дистрибьютора и дилера – 600 000 рублей (12%). Итого: 5 млн. руб. Налоги и сборы вместе составляют больше половины конечной цены (52%). Таковы реалии таможенного и налогового регулирования.

Альтернативой официальному импорту выступает ввоз автомобилей через посредников, позволяющий снизить конечную стоимость на 20-25%, по сравнению с предложениями официальных дилеров. Вместе с тем данная схема сопряжена с рядом рисков, включая сложность выбора надежного посредника, длительные сроки поставки при необходимости авансирования и ограниченные возможности предъявления гарантийных требований к производителю в случае выявления дефектов или неисправностей. Дополнительно с 1 апреля 2026 г. были введены изменения, исключающие занижение таможенной стоимости при ввозе через государства – члены ЕАЭС, что в совокупности снижает экономическую привлекательность параллельного импорта.

В условиях, когда фискальные меры не в полной мере достигают цели ограничения импорта и защиты отечественных производителей, государство прибегает к инструментам прямого административного регулирования. Первой сферой, где такие меры были применены, стал рынок такси.

С 1 марта текущего года вступили в силу законодательные изменения, затрагивающие деятельность таксопарков и водителей такси. Чтобы попасть в реестр такси нужно, что бы автомобиль был отечественного производства, а также имел более 3,2 тыс. баллов локализации или транспортное средство произведено в рамках специального инвестиционного контракта, заключенного в период с 01.03.2022 по 01.03.2025 г. Инструмент СПИК в России работает с 2015 г. (в текущей форме с конца 2020 г.) и предусматривает обязанность инвестора по внедрению или разработке той или иной технологии в обмен на преференции (налоговые льготы, особые условия аренды земельных участков для создания производства и т.д.).

Система баллов локализации представляет собой механизм оценки степени локализации производства транспортного средства: чем выше доля операций и компонентов, выполненных на территории РФ, тем выше итоговый показатель. Каждой стадии производства присваивается определенное количество баллов в соответствии с постановлением Правительства РФ от 17.07.2015 г. № 719 (например, сварка кузова – 400 баллов, окраска – 500).

Сам мотив реализуемых мер представляется обоснованным. Ещё в 2009 г. Минпромторг РФ признавало АвтоВАЗ экономически несостоятельным и рассматривало целесообразность дальнейшей господдержки. Однако градообразующее предприятие удалось стабилизировать за счёт передачи контрольного пакета альянсу Renault-Nissan и проведения управленческих реформ под руководством Бу Андерссона, а затем и Николая Мора. В период управления Андерссона была разработана и выведена на рынок флагманская модель Lada Vesta, соответствующая современным требованиям качества и конкурентоспособности. Указанные преобразования привели к тому, что спустя 9 лет после фиксации кризисного состояния предприятие продемонстрировало положительный финансовый результат. Однако последующая динамика отрасли ухудшилась. Действующий генеральный директор, Максим Соколов, отмечает, что китайские производители оказывают существенное конкурентное давление на АвтоВАЗ. В сложившихся условиях вновь актуализируется необходимость государственной защиты отечественного автопрома. При этом ранее стабилизация предприятия была достигнута за счёт привлечения иностранных инвестиций и внедрения международных стандартов менеджмента качества.

Вместе с тем возникает вопрос о влиянии вводимых ограничений на конечных потребителей и занятых в отрасли. Современная экономика характеризуется распространением гибких

форм занятости, при которой индивид самостоятельно регулирует уровень своей экономической активности посредством цифровых платформ. В частности, около 36% водителей такси в России функционируют именно в таком формате (рис. 4).



Рис. 4. Дифференциация водителей такси по характеру занятости, %

Распространённое высказывание «у меня есть основной бизнес, а в такси я работаю эпизодически» носит гиперболизированный характер, однако в значительной степени отражает реальную структуру занятости в отрасли: каждый третий водитель совмещает данную деятельность с иными источниками дохода. В этих условиях формируется специфическая модель рынка: таксопарки, предоставляющие автомобили в аренду, вынуждены инвестировать в обновление автопарка в соответствии с установленными требованиями, а возникающие издержки транслируются по цепочке и в конечном итоге возлагаются на водителей. Часть водителей примет новые условия, что повысит тарифы для компенсации инвестзатрат таксопарков. По оценкам Аналитического центра, выпадающие доходы при приведении автопарка к норме могут составить 289 млрд руб. Другая часть водителей уйдёт с рынка, что также вызовет рост цен из-за сокращения предложения. Как показывает практика цифровых платформ (например, «Яндекс»), ценообразование зависит от баланса спроса и предложения в реальном времени; его снижение автоматически повысит стоимость поездок. Ключевой фактор – не столько уменьшение автопарков, сколько уход водителей с гибким, эпизодическим графиком. Поскольку для многих из них – это дополнительный заработок, экономических стимулов менять авто почти нет. В итоге рынок могут покинуть до 89,5% водителей гибкой занятости; среди работающих на арендованных авто – до 35,6%, среди владельцев личных машин на постоянной основе – около 15,2%.

Согласно действующей редакции закона, общее сокращение числа водителей может достичь 507 тыс. человек – почти половины от всех. При этом более двух третей автопарка – подержанные машины. Наиболее ярко региональные особенности видны в Сибири и на Дальнем Востоке, где доля авто с пробегом составляет 86% и 99% соответственно. Такой дисбаланс связан с географической близостью и, как следствие, высокой доступностью японских автомобилей.

Рассматриваемое регулирование, ориентированное на обновление автопарка за счёт ограниченного перечня допустимых моделей, в наибольшей степени затрагивает указанные регионы, где структура предложения транспортных средств существенно отличается от общероссийской. Вместе с тем законодатель предусмотрел переходные периоды: в Калининградской области и субъектах Сибирского федерального округа требования начнут применяться с 01.03.2028 г., а на Дальнем Востоке – с 01.03.2030 г., что призвано обеспечить постепенную адаптацию участников рынка и трансформацию потребительских предпочтений.

Тезис о преимуществе новых машин в целом обоснован, но его реализация ведёт к росту затрат. Медианная цена пяти самых популярных новых авто в такси – 1,73 млн руб., а подержанных аналогов – 0,84 млн руб. Оценки даны до вступления закона в силу (май 2025 г.), когда кроме Lada Granta широко использовались Hyundai Solaris, Kia Rio и Volkswagen Polo. При новом регулировании перечень допустимых машин резко ограничен: требованиям соответствуют LADA Granta, Vesta, Iskra, Aura, Москвич-3, Москвич-6, XCITE X-Cross 7 и 8, а также электромобили Evolute i-PRO и i-JOY. Таким образом, разнообразие моделей сокращается, что говорит о сужении рыночного предложения.

Примечательно, что в период 2023-2025 гг. темпы роста цен на отечественные автомобили опережали динамику стоимости иностранных аналогов: увеличение цен на продукцию АвтоВАЗ составило 25,7%, тогда как для новых импортируемых автомобилей, используемых в такси, данный показатель находился на уровне 7% [8].

Заключение

Возникает закономерный вопрос: по каким причинам государство формирует столь жёсткие регуляторные условия для отрасли? На отечественных автомобильных предприятиях занято значительное число работников, причём нередко такие предприятия выступают градообразующими и определяют социально-экономическую устойчивость территорий. Автомобильная промышленность является одной из ключевых основ НТП, обеспечивающего конкурентоспособность национальной экономики. В условиях военных конфликтов именно данный сектор одним из первых трансформируется для выполнения оборонных задач. Кроме того, наличие собственной промышленной базы позволяет смягчать негативные эффекты санкционного давления за счёт внутреннего насыщения рынка. В этой связи производство собственных автомобилей, даже уступающих зарубежным аналогам по ряду характеристик, представляет собой стратегическую необходимость с точки зрения обеспечения национальной безопасности.

Вместе с тем государственная политика в данной сфере требует соблюдения баланса. С одной стороны, повышение импортных пошлин и протекционистские меры могут снижать стимулы производителей к повышению качества продукции и технологическому развитию. С другой стороны, полная либерализация рынка и устранение барьеров для импорта создадут условия, при которых российский автопром окажется неконкурентоспособным по сравнению с производителями, обладающими многолетним опытом массового выпуска высококачественных автомобилей. При этом потребитель объективно ориентирован на приобретение более комфортной и доступной продукции, однако государственные приоритеты выходят за рамки краткосрочной потребительской выгоды. В результате формируется ситуация, при которой на внутреннем рынке сосуществуют технологически насыщенные автомобили китайского производства и, например, LADA Vesta, что отражает структурное отставание национальной отрасли. Независимо от доминирующих ориентиров, исторически российский автопром находится в позиции догоняющего развития. В настоящее время данное отставание достигло значительного масштаба, однако отказ от развития собственного машиностроения представляется стратегически нецелесообразным. Создание отрасли «с нуля» в условиях существования у конкурентов развитых технологий также неэффективно, что предопределяет необходимость постепенного наращивания компетенций.

Литература

1. Романова С.В., Крутова М.А. Риски как объект антикризисного управления предприятием анализ и основные методы минимизации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 3-2. С. 82-86. DOI: 10.24411/2411-0450-2019-10443 EDN: ZENAJN.
2. Российский рынок новых авто в целом сократился, но некоторые сегменты выросли // АвтоВзгляд. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.avtovzglyad.ru/avto/price/70771-2026-03-19-rossiyskiy-rynok-novyih-avto-vtselom-sokratilsya-nonekotoryie-segmentyi-vyirosli/> (дата обращения: 07.03.2026).
3. Ларионова А.Н. Опыт Японии в организации и стимулировании раздельного сбора твердых бытовых отходов (ТБО) // Японские исследования. 2024. № 3. С. 98-112. DOI: 10.55105/2500-2872-2024-2-98-112 EDN: НТВQНН.
4. История утилизационного сбора на автомобили в России // ТАСС. [Электронный ресурс]. URL: <https://tass.ru/info/7196227> (дата обращения: 26.03.2026).
5. Аналитический портал ФНС России. // Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. URL: <https://analytic.nalog.gov.ru/> (дата обращения: 20.03.2026).
6. Доходы бюджета от утильсбора превысили 1 трлн рублей // Известия. [Электронный ресурс]. URL: <https://iz.ru/1829981/2025-01-29/dohody-budzeta-ot-utillsbora-prevysili-1-trln-rublei> (дата обращения: 22.03.2026).
7. Минаков А.В. Оценка экспорта, импорта и производства легковых автомобилей в РФ // Economy and Business: Theory and Practice. 2026. № 2. С. 159-166. DOI: 10.24412/2411-0450-2026-2-159-166 EDN: MNRFWT.
8. Реестр легковых такси: изменения с 1 марта 2026 года // Яндекс Про. [Электронный ресурс]. URL: <https://pro.yandex.ru/ru-ru/volgograd/knowledge-base/taxi/common/localization> (дата обращения: 18.03.2026).