

Секция «Управление организацией: стратегические решения в современных условиях»

Трансформация бизнес-моделей в автобизнесе в РФ

Заявка № 1299098

На мировом уровне бизнес-модель в автомобильной отрасли оставалась относительно неизменной более ста лет[1]. Действующие автопроизводители разрабатывали, производили и продавали автомобили, работающие на ДВС посредством дилерских сетей, которые занимались так же сервисным обслуживанием и финансовыми услугами, и на этом цикл завершался. Однако, на сегодняшний день практически каждый аспект данной бизнес-модели находится в движении и трансформации.

В Европе, США и Китае были приняты гос. программы по переходу на электромобили[2]. Техническое обслуживание всегда было существенным источником дохода дилерских центров. Но тот факт, что электромобили требуют меньшего обслуживания, сильно повлияет на их бизнес-модель. Модели продаж эволюционируют от традиционных дилерских центров к онлайн или прямым покупкам с заводов и новым форматам, таким как подписка на автомобиль.

Нарушение цепочек поставок на мировом уровне за 2020-2022 годы привело к дефициту микроэлектроники и полупроводников, которое в российских реалиях подсветило необходимость в локализации производства компонентов и материалов. Это важная часть в производстве автомобилей, поскольку доля электроники в его себестоимости из года в год постоянно растет и за период 2000 – 2022 г. выросла с 20 до 40 процентов, что существенно влияет на конкурентоспособность автомобильной отрасли[3]. Более того, введение санкционных мер против России привело к уходу ряда ключевых автопроизводителей с поставщиками компонентов и разрыву логистических поставок, что окончательно утвердило потребность в усилении технологического суверенитета страны. На сегодняшний день в России правила игры на автомобильном рынке, которые сформировывались крайние 30 лет, были отменены из-за последствий санкций, а новые еще окончательно не установлены. 2023 год был адаптивным для всей отрасли. Поэтому текущим игрокам автомобильного рынка необходимо заново выстраивать цепочку доставки продукта конечному потребителю.

В российских реалиях с точки зрения каналов сбыта помимо официальной дистрибуции появился параллельный импорт. Ввиду инфляции, роста ключевой процентной ставки и падения платежеспособного спроса владение (покупка и обслуживание) автомобилем становится дорогим удовольствием для конечного потребителя. Демографические изменения, развитие шеринговой экономики и сервисов совместной мобильности (каршеринг, подписка на автомобиль, кикшеринг) приводят к увеличению тенденции полного отказа от личных автомобилей и переходу на сервисы мобильности по требованию.

Проблематика исследования – трансформация автомобильной отрасли за период 2018–2023. Результаты исследования включают анализ конкурентной среды на российском автомобильном рынке, товаров-заменителей, PESTLE-анализ, трансформацию каждого элемента и их взаимосвязей в рамках бизнес-моделей основных игроков, а также анализ изменения цепочки доставки продукта конечному потребителю. Результаты были получены в ходе изучения теоретических подходов к построению бизнес-моделей и ценностного предложения, а также теоретико-методологический обзор исследований по данной тематике и специфики автомобильной отрасли. Помимо этого, активно были задействованы опросы и серии глубинных интервью представителей автобизнеса. Методологической основой исследования стали системный, сравнительный, структурный, логический методы, а также применение фреймворков из теории продуктового менеджмента и дизайн – мышления.

Источники и литература

- 1) How to Profit in Tomorrow's Automotive & Mobility Industry | BCG. URL: <http://www.bcg.com/publications/2023/profitting-in-the-future-of-automotive-industry> (Дата обращения: 01.10.2023)
- 2) Place your billion-dollar bets wisely. URL: <https://kpmg.com/kpmg-us/content/dam/kpmg/pdf/2023/place-your-billion-dollar-bets-wisely.pdf> (Дата обращения: 01.10.2023)
- 3) Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 года. 3. Производство компонентов. URL: <https://docs.cntd.ru/document/1300433794/titles/7DC0K6?ysclid=lsgea2lyus995975323> (Дата обращения: 01.10.2023).