

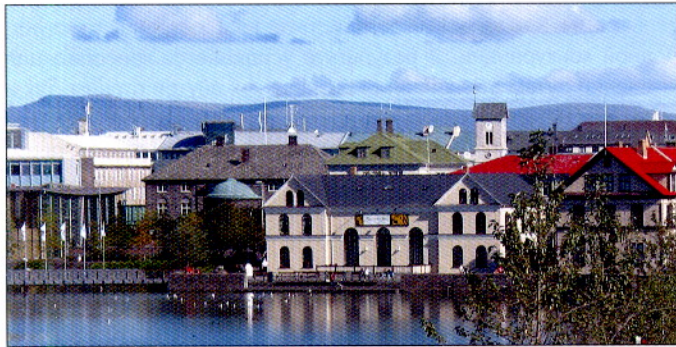
Опыт Исландии по развитию экспортоориентированного рыбохозяйственного комплекса

(Продолжение)

Канд.экон.наук В.С. Сиренко – НИИВС ГУ-ВШЭ

В условиях непрерывного технического прогресса общественно необходимые затраты приближаются к уровню индивидуальных затрат на технически более передовых предприятиях, поскольку доля последних в выпуске продукции возрастает.

Ш.Я. Турецкий, известный советский экономист
60-70-х годов XX столетия



Тенденции развития западно-европейского рыбного рынка

В настоящее время в странах ЕС ежегодно потребляется около 10 млн. т рыбы и морепродуктов. Объем продаж особенно вырос за последние годы, превывсив рост на северо-американском или японском рынках. В целом в государствах европейского сообщества производство рыбопродукции неуклонно снижалось. Если в 1994 г. промышленный выпуск рыбопродуктов составлял 9193 тыс. т, то в 2002 г. – только 7596 тыс. т, то есть на 17,4 % меньше. Основными причинами сокращения собственного производства рыбных товаров в странах ЕС явились истощение запасов водных биологических ресурсов в прилегающих к этим странам морских акваториях и соответствующее уменьшение мощностей рыболовного флота. Они, прежде всего, сказались на масштабах рыбного промысла. В 2003 г. их общий объем составил 5,9 млн. т, 4,2 млн. т или 71,1 % которых приходилось на добычу в северо-восточной Атлантике.

В 1995-2004 гг. промышленные уловы рыбы и морепродуктов в странах ЕС (включая новых членов) снизились на 37,9 %, в том числе в Бельгии – на 17,8, Дании – 45,5, Испании – 23,8, Ирландии – 21,3, Италии – 29,7, Португалии – 21,6, Швеции – 33,4 и Великобритании – на 28,1 %.

Отличительной особенностью развития западно-европейского рыбного рынка, как и мирового рыбного рынка в целом, в последние годы является увеличение объема импорта высококачественных рыбных товаров в высокоразвитые страны. В 2005 г. в потреблении населения стран ЕС доля импорта рыбопродукции составляла 56 % и имеет тенденцию к дальнейшему росту. В результате, на внутреннем рыбном рынке государств сообщества усиливаются позиции таких стран как Исландия, Китай, Вьетнам и других.

В 2005 г. по сравнению с 2004 г. импорт рыбы и морепродуктов увеличился в Дании – на 30,8 %, Швеции – 23,6, Великобри-

Таблица 1

Структура мирового импорта рыбы и морепродуктов в 2004-2005гг. (в % к итогу)

Страны	2004г.	2005г.
Япония	22,2	20,5
США	16,8	16,5
Испания	9,5	9,0
Франция	6,3	6,3
Италия	6,1	5,9
Китай	4,5	5,1
Германия	4,1	4,4
Дания	3,4	4,1
Великобритания	3,3	3,6
Южная Корея	3,8	3,6
Нидерланды	3,4	3,4
Гонконг	3,3	3,0
Таиланд	2,3	2,4
Швеция	2,1	2,4
Бельгия	2,3	2,4
Португалия	2,3	2,3
Канада	2,3	2,3
Россия	1,2	1,7
Польша	0,8	1,1

тании – 18,3, Германии – 16,4, Китае – 23,6, Нидерландах – 11,4, Канаде – 9,6, Португалии – 8,9, во Франции – 8,9, в Бельгии – 7,9, США – 7,2, России – 49,8, Польше – на 39,7 %.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что в указанные годы для импортных поставок рыбопродукции наиболее емкими были традиционные рынки Японии, США, Испании, Франции и Италии, а также быстро растущие рынки России, Польши, Дании, Швеции, Китая, Великобритании и Германии.

Следует отметить, что в эти годы изменилась средняя стоимость одной тонны рыбопродукции, поставляемой по импорту. Она повысилась (в долл. США): в США и Японии – с 4600 до 6000, во Франции, Италии, Великобритании, Швеции, Канаде и Бельгии – с 4200 до 5800, в Испании, Португалии, Дании и Германии – с 3100 до 3900, в Китае – с 1400 до 1470, в Польше – с 1900 до 2200 и в России – с 900 до 1050.

В период 1980-2004 гг. совокупный объем мировой торговли рыбопродукцией увеличился в 4,6 раза (с 15,5 до 71 млрд. долл. США), его среднегодовой рост составил 6,5 %. В общей величине мирового импорта рыбных товаров наибольший удельный вес (80 %) занимают 19 стран с высоким уровнем потребления этих продуктов в расчете на душу населения. При этом в 2004 г. на долю стран ЕС приходилось 22,3 % общего мирового импорта рыбы и морепродуктов, что в суммарном выражении составило 12,0 млрд. евро. В том же году экспорт рыбопродукции из государств содружества составлял всего около 2 млрд. евро.

Таблица 2

Структура импорта рыбы и морепродуктов странами ЕС в 2004г. (в % к итогу).

Объем импорта	Вид рыбы и морепродуктов							
	Свежая и охлажденная рыба	Мороженая рыба	Филе рыбы	Сушеная соленая рыба	Ракообразные	Моллюски	Полуфабрикаты и пресервы рыб	Полуфабрикаты и пресервы моллюсков и ракообразных
в тоннах	15,6	14,1	25,4	3,8	10,4	12,4	14,8	3,5
по стоимости	14,1	8,6	23,3	6,3	18,4	11,2	12,5	5,6

В 2004 г. соленую рыбу, ракообразных, а также полуфабрикаты и пресервы из моллюсков и ракообразных европейский потребитель приобретал по более высоким ценам, чем другие рыбные товары (см. табл. 2).

В странах ЕС сформировались стабильные внутренние рынки рыбопродукции, что обусловлено высоким уровнем потребления рыбы и морепродуктов местным населением.

Разнообразны ассортимент и география импортных поставок рыбопродукции. Из Исландии соленая рыба в наибольших объемах направляется на рынок Португалии, мороженая рыба – в Испанию, рыбное филе, свежая и охлажденная рыба – в Великобританию, рыбное филе – в Германию. Китай и Вьетнам поставляют ракообразные и моллюсков, прежде всего, в Италию, Португалию, Грецию и Францию. Норвегия снабжает Данию свежей и охлажденной рыбой. Значительная часть поставок рыбы и морепродуктов осуществляется между самими европейскими странами, усиливая, тем самым, взаимовыгодную торговлю на основе их сложившейся специализации в рыбохозяйственной сфере.

Таблица 3

Потребление рыбы и морепродуктов в странах ЕС в 2000г. (в расчете на душу населения, кг)

Страны	Уровень потребления
Бельгия	21,1
Дания	23,3
Германия	11,8
Греция	22,1
Испания	43,3
Португалия	54,5
Франция	29,3
Италия	22,6
Нидерланды	22,3
Великобритания	19,7
Финляндия	30,0
Швеция	25,3

За последние годы Исландия наращивала экспортные поставки рыбы и морепродуктов в страны ЕС.

В рассматриваемый период исландский экспорт рыбопродукции прирастал в основном за счет стран Европейского Союза. В стоимостном выражении его рост составил (млн. евро): по Великобритании – 30,9, Испании – 22,4, Нидерландам – 14,6, Германии – 11,6, Бельгии – 8,2, Польше – 21,2, Литве – 9,7, Швейцарии – 1,2. В целом прирост экспорта рыбопродукции из Исландии в указанные страны составил 119,8 млн. евро или 144,9 млн. долл. США.

В связи с истощением рыбных запасов в прилегающих к странам ЕС морских акваториях и громоздким бюрократическим аппаратом управления в Европейском Союзе, рыболовство во входящих в него странах оказалось в тяжелом положении. Типичным в этой связи является заявление комиссара ЕС по вопросам рыболовства Джо Борга: «Мы должны сделать все для того, чтобы каждое рыболовное хозяйство, которое оказалось в трудном положении, могло получить финансовую помощь для возвращения на прежний экономический уровень». Вряд ли, на этом пути рыболовство стран ЕС добьется каких-

либо успехов. Реальная ситуация здесь совершенно другая. В условиях усиливающейся международной конкуренции на европейский рыбный рынок все большее влияние оказывают такие страны с развитым рыболовством как Исландия и такие страны, с бурно развивающимся рыболовством, как Китай, Вьетнам, Чили и др.

Транзакционные издержки и эффективность рыболовства

Глобализация мирового рыболовства расширяет предпринимательские возможности каждого субъекта хозяйственной деятельности и в то же время воздействует на обострение международной конкуренции. В результате усиливается консолидация компаний путем объединения бизнеса как внутри страны, так и создания международных объединений. Этот процесс идет нарастающими темпами и в определяющей мере он связан, прежде всего, с увеличением, так называемых, транзакционных издержек, необходимых для организации компании и обеспечения ее работы. Консолидация бизнеса в форме слияния двух или большего числа фирм в одну компанию ведет к сокращению транзакционных издержек и создает условия для сокращения срока их окупаемости. Она позволяет обеспечить более глубокую специализацию производства, его реструктуризацию и широкое применение в производстве инновационных технологий.

Впервые концепция транзакционных издержек была сформулирована английским ученым Рональдом Коузом в 1937 г., за что в 1991 г. он получил Нобелевскую премию.

До Р. Коуза значение концентрации производства для сокращения расходов на обеспечение функционирования предприятия обосновывали выдающиеся русские экономисты XIX века Н.И.Зибер и М.И.Туган-Барановский. В 60-х годах XX столетия советский экономист Ш.Я. Турецкий отмечал необходимость концентрации производства на крупных технически передовых предприятиях (Ш.Я. Турецкий «Планирование и проблемы баланса народного хозяйства», М., 1961, стр. 57). Известный американский экономист 60-70-х годов XX столетия Джон К. Гэлбрейт подчеркивал: «...вместе с капитализмом развивается и концентрация производства. Все меньшее число все более крупных компаний производят растущую долю всех товаров и услуг...» (Джон К. Гэлбрейт «Жизнь в наше время», М., 1986, стр. 189).

В условиях глобализации мировой экономики, чем больше усиливается международная конкуренция на мировом рынке, тем, соответственно, в большей степени процесс производства в отраслях национальной экономики смещается на крупные, передовые в научно-техническом отношении, предприятия. В этом же направлении на структуру общественного производства в национальной экономике воздействует научно-технический прогресс. Углубляя специализацию производства однородной продукции, его реструктуризацию, расширяя масштабы внедрения инновационных технологий, крупная компания, тем самым, создает условия для сокращения срока окупаемости своих транзакционных издержек. Предприниматель, принимая решение о расширении производства, исходя из своих собственных интересов, должен каждый раз соизмерять ожидаемый прирост дополнительных транзакционных издержек по его организации с наме-

Таблица 4

Экспорт рыбы и морепродуктов Исландии в 2004-2005 гг.
(в % к итогу)

Страны	Объем экспорта			
	В тоннах		По стоимости	
	2004 г.	2005 г.	2004 г.	2005 г.
Великобритания	16,86	17,00	21,80	21,90
Испания	6,84	7,18	12,28	13,32
США	8,67	10,40	11,73	9,61
Нидерланды	7,08	5,77	5,33	6,19
Франция	5,13	4,59	6,86	5,58
Германия	6,48	6,97	4,95	5,56
Япония	6,04	6,66	5,51	5,57
Португалия	3,71	2,93	6,85	5,19
Бельгия	1,66		3,60	4,05
Польша	7,65	9,28	2,31	3,94
Литва	6,71	7,36	1,86	2,55
Китай	1,88	2,18	1,10	1,74
Канада	1,00	0,54	0,91	0,46
Швейцария	0,13	0,41	0,29	0,37
Фарерские острова	0,24	0,54	0,08	0,31
Россия	5,82	4,82	1,51	1,16
Белоруссия	0,94	1,23	0,30	0,48
Другие	13,16	10,35	12,73	12,0

ченным сроком их окупаемости. При прочих равных условиях, основным фактором сокращения транзакционных издержек является концентрация трудовых, материальных и финансовых ресурсов на основном производстве компании.

Специалист по маркетингу Эл Райс называет три причины несоблюдения компанией указанного принципа и соответственно потери ею своей конкурентоспособности.

Первая причина состоит в том, что часто уже достигнутый успех побуждает компанию испытать свои силы на новых направлениях своей деятельности. И эти испытания не всегда заканчиваются удачно. В частности, так произошло с Dgeneral Motors в 60-х годах, Sears – в 70-х годах, IBM – в 80-х годах и с Microsoft – в 90-х годах (A.Ries, Focus, London: Harper– Collins Business, 1996). При этом, в условиях жесткой конкуренции, компания «забывает» о таких факторах, как необходимость постоянного сосредоточения трудовых, материальных и финансовых ресурсов, прежде всего, на основной своей деятельности, использования систематических специализированных знаний высококвалифицированных специалистов, а также организационных предпосылках соответствующих развитию новых направлений ее деятельности.

В то же время, распространение компанией своей деятельности на новые территории и сооружение на них новых производственных объектов могут привести к ухудшению в данной местности окружающей среды, прежде всего, к загрязнению воды и воздуха, а, возможно, и к нарастанию социального напряжения.

Вторая причина – это, так называемая, *несвязанная диверсификация* производства, когда компания начинает заниматься видами деятельности, не относящимися к ее основному профилю. Эл Райс приводит примеры: компания IBM в 1984 г. купила фирму Rolt и в 1989 г. ее продала; компания Coca-Cola в 1982 г. купила киностудию Columbia Pictures, а в 1989 г. ее продала.

Третья причина – это осуществление компанией стратегии, так называемой, *связанной диверсификации* производства. Суть этой стратегии состоит в том, что когда компания испытывает трудности с реализацией на рынке основной продукции, то вместо анализа возможностей реструктуризации основного производства и сбыта продукции, выявления возможностей повышения ее качества, она начинает резко увеличивать номенклатуру производимой продукции, стремясь за счет реализации новых ее видов покрыть убытки основного производства. В результа-

те, усложняется система управления компанией и, как следствие, возрастают транзакционные издержки и некоторые подразделения компании становятся неконкурентоспособными и убыточными.

В рыбохозяйственной сфере организация новых компаний должна основываться на принципах устойчивого и безопасного рыболовства. Под устойчивым рыболовством принято понимать промысел рыбы и беспозвоночных, организованный таким образом, что, при соблюдении необходимых условий, он может продолжиться как угодно долго. Из этого следует, что уровень транзакционных издержек рыбохозяйственных организаций связан, прежде всего, с обеспечением устойчивого и безопасного рыболовства. Одной из причин убыточности и неконкурентоспособности многих предприятий объясняется их неспособность обеспечить в процессе своей деятельности окупаемость транзакционных издержек. Следовательно, такие компании вынуждены сокращать масштабы своей деятельности, а это неминуемо приводит их к убыточности и неконкурентоспособности.

В этом отношении большой интерес представляет исследование «Конкурентоспособность и инвестиционный климат России», проведенное в 2004-2005 годах Государственным университетом – Высшей школы экономики (ГУ-ВШЭ) совместно со Всемирным банком, Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации и другими исследовательскими организациями под руководством докт. экон. наук проф. Е.Г.Ясина и канд. экон. наук А.А. Яковлева (<http://www/opec.ru/library/article>). Исполнители этого научно-практического проекта обследовали 1025 российских предприятий обрабатывающей промышленности.

На основе исследования были сделаны выводы:

- как правило, эффективную экспортную деятельность ведут крупные предприятия обрабатывающей промышленности;
- те или иные препятствия административного характера в своей экспортной деятельности испытывают 86 % предприятий из числа исследованных.

По результатам указанного исследования, можно также сделать вывод, что усиление мер государственной поддержки, в первую очередь, должно быть направлено на стимулирование инноваций на крупных предприятиях, где их широкомасштабное внедрение в производство может дать наибольший эффект. Однако его можно реализовать только при радикальном снижении административного давления на частный бизнес. В противном случае, весь ожидаемый эффект от инноваций будет поглощен возрастанием транзакционных издержек. Эти выводы в полной мере относятся к состоянию российского рыбохозяйственного комплекса в настоящее время.



Зарубежный опыт сокращения транзакционных издержек в рыбохозяйственной сфере

В рыбохозяйственном комплексе Нидерландов существенным фактором, значительно сокращающим транзакционные издержки по таможенному оформлению поступающей по импорту рыбопродукции, является работа таможенной службы порта Роттердама. Она предоставляет компаниям-импортерам полный набор услуг по быстрой разгрузке и погрузке, а также по хранению товаров на таможенном складе.

У поставщиков рыбопродукции в ЕС всегда есть возможность направить ее либо через Роттердам (Голландия), либо через порт Антверпен (Бельгия). Власти Нидерландов всячески стимулируют направление импортных товаров именно через Роттердам. Действует порядок, в соответствии с которым, импортерам предоставляется отсрочка по оплате таможенных пошлин на время хранения товаров на складе и их таможенной очистки. Импортерам также дается отсрочка по выплатам НДС до поступления товаров в свободную продажу.

Относительно Роттердама в журнале РК-профи (по материалу *Seafood International*, январь 2004 г.) отмечается: «местная таможенная служба известна своей благосклонностью и, как только достигается определенная степень доверия, физическое присутствие таможенников для обычной процедуры оформления становится менее необходимым».

Сплошной таможенный и ветеринарный контроль импортируемых товаров с использованием излишне жестких и трудоемких процедур приводит к росту транзакционных издержек и поощряет поставку товаров по импорту недостаточно высокого качества.

Поэтому для товаров с известными брендами, поставляемых по импорту ведущими поставщиками, должен использоваться выборочный контроль с применением упрощенных таможенных и ветеринарных процедур. Экспортер высококачественных рыбных товаров, на которые на мировом рынке непрерывно растет спрос, всегда вправе выбрать для поставок страну с низкими транзакционными издержками по оформлению таможенных и ветеринарных процедур.

Другим примером минимизации транзакционных издержек является система распределения квот на вылов рыбных объектов в Исландии. В этой стране режим квотирования рыбных объектов вводился постепенно в 70-80-х годах XX столетия и был закреплен законодательным актом исландского парламента 1990 г. В соответствии с ним, все исландские промысловые суда были объединены в единую систему управления индивидуальными передаваемыми квотами судов (ITQ). В рамках данной системы каждому промысловому судну выделяется фиксированная доля по видам рыбных объектов от общего размера рыболовных квот по конкретным разновидностям.

Исландский законодательный акт 1990 г. определяет, что рыбные запасы в прилегающих морских акваториях являются общественной собственностью всей исландской нации. Отсюда следует, что операторы промысловых судов – владельцы, а не собственники выделяемых им индивидуальных рыбных квот. Они могут пользоваться этими квотами неограниченный период времени, но не имеют имущественных прав на них. В случае, когда компания-оператор собирается в силу каких-либо причин отказаться от своих квот, она реализует их через один из многих исландских аукционов. Каждый предприниматель, в зависимости от ситуации на промысле и конъюнктуры мирового рынка, может через электронные торги одного из исландских аукционов быстро продать свою квоту по максимальной возможной цене. Его транзакционные издержки в таком случае минимальны.

В результате действия рассматриваемой системы, в 1996-2006 гг. десять крупнейших исландских рыболовных компаний

владели 50 % всех рыболовных квот. Это позволило им обеспечить полную круглогодичную загрузку наиболее эффективных промысловых судов и на основе инноваций изменить орудия лова, технологию обработки уловов и повысить заработную плату работников в зависимости от возрастающей стоимости произведенной продукции.

При написании статьи использованы материалы журнала РК-профи и сайта <http://www.fishkamchatka.ru/>

Sirenko V.S.

Iceland experience on developing export-oriented fisheries complex

Today, the ensuring of long-term and stable growth of demand on the production should be the main principle of a business activity. All industrial-technical indices of development of enterprise, branch, or state economy are secondary and solvable.

State funding for output of production being not in demand in the outlook, leads to poverty and deficit. On the contrary, the output of products being characterised by long-term and stable growth of demand leads to prosperity. It is evidenced by the positive experience of Iceland social-economic development.

ПО СООБЩЕНИЯМ СМИ

● В Приморье обсудят, как развивать морской транспорт

Развитие инфраструктуры морского транспорта России обсудят на заседании Президиума Госсовета РФ, которое пройдет во Владивостоке в мае 2007 г.

Губернатор Сергей Дарькин провел в Москве первое заседание рабочей группы Госсовета РФ по развитию морского транспорта. Логично, что вторая рабочая встреча пройдет во Владивостоке. Сергей Дарькин в своем докладе отметил необходимость государственной поддержки российского морского транспорта, в первую очередь – резервации за ним не менее 50 % экспортно-импортных грузов.

По мнению приморского губернатора, состояние отрасли вызывает серьезную тревогу. «По сути, надо вести разговор о выводе отрасли из кризиса. За 10 лет тоннаж морского флота, работающего под российским флагом, сократился более чем в 4 раза. В то же время объем внешнеторговых перевозок за 5 лет вырос почти вдвое и продолжает расти. Сегодня лишь 5 % внешнеторговой базы России перевозится судами под российским флагом, а еще несколько лет назад эта доля составляла 60 %», – отметил в своем докладе Сергей Дарькин.

Судоходные компании РФ на 2006-2010 гг. заказали строительство кораблей, по разным оценкам, на 6 млрд. долл. США. Более 90 % построенного флота регистрируются под «удобными» флагами.

Российскому морскому транспорту, подчеркнул губернатор Дарькин, нужны льготы на оборудование, облегченные налоговые режимы и ставки в морских портах для судов под флагом РФ.

Восток Медиа