

Факторы конкурентоспособности (использование мирового опыта в российских условиях)



Канд.эконом.наук В.С. Сиренко – зав. Центром особых экономических зон и регионального сотрудничества НИИВС ГУ-ВШЭ

«Некоторые рассматривают частное предприятие как хищного тигра, которого нужно застрелить. Другие считают его дойной коровой. И лишь очень немногие видят в частном предприятии его сущность – это сильная лошадь, которая тянет за собой целый воз».

**Уинстон Черчилль, премьер-министр
Великобритании в 1940-1945 гг.**

Инвестиции и конкурентоспособность экономики

Международная конкурентоспособность страны определяет устойчивость ее экономического развития в длительной перспективе. При оценке конкурентоспособности различных государств эксперты используют более 250 показателей, которые отражают степень открытости экономики, роль правительства в стимулировании ее развития, зрелость финансовых рынков, качество инфраструктуры, использование в производстве инновационных технологий, эффективность управления бизнесом, мобильность рынка труда, зрелость политических и юридических институтов и другие факторы.

При этом, меньше всего внимания уделяется идеологии, а больше – наблюдению за тем, что на практике оказывается результативным, как принимаемые в стране решения воздействуют на эффективность ее экспорта и импорта. По этому поводу Дж. Стиглиц, лауреат Нобелевской премии по экономике (2001г.) указывает: «Международная торговля способствует экономическому развитию тогда, когда экспорт страны влияет на ее экономический рост» (Дж. Стиглиц «Глобализация: тревожные тенденции. Издательство «Мысль», Москва, 2003, стр.22).

В последние годы, как показывают международные исследования, первые места по степени конкурентоспособности последовательно занимают США, Гонконг, Сингапур и Исландия, на 5 месте находится Дания, 6 – Австралия, 7 – Канада, 11 – Ирландия, 12 – Норвегия, 15 – Нидерланды, 16 – Япония, 17 – Тайвань, 18 – Китай, 19 – Эстония, 20 – Великобритания, 21 – Новая Зеландия, 22 – Малайзия и 23 – Чили. Показательно, что в условиях усиления мировой глобализации наиболее конкурентоспособными оказались прибрежные и островные государства. Большинство из них имеют высокоразвитое рыболовство.

Эффективность воздействия международной торговли на темпы экономического роста стран зависит, прежде всего, от ликвидации ими торговых барьеров на пути движения товаров и услуг. Устранение этих препон, как правило, открывает дорогу для мощного потока иностранных инвестиций в национальную экономику. Таким примером является экономическое развитие Гонконга (ОАР Китая «Сянган») и Макао (ОАР Китая «Аомынь»), а также деятельность китайских особых экономических зон. Благодаря повышению эффективности экспорта, указанные территории имеют устойчивые высокие темпы экономического роста, которые, начиная с 1980-х годов, составляли 13,5 % ежегодно.

Начиная с 1950-х годов, Гонконг неустанно и последовательно проводит политику обеспечения экспортной конкурентоспособности своих товаров. Успешная политика поддержки эффективности экспорта явилась основным фактором достижения Тайванем в 1963-1972гг. экономического роста в среднем 12 % в год. В Сингапуре в 1965-1975гг. среднегодовые темпы роста валового внутреннего продукта равнялись 10 %.

Наиболее показателен пример Китая, где один из самых низких средний уровень импортных пошлин среди развивающихся стран. С начала 1980-х годов он был снижен в 5 раз и в 2004г. составлял 35 % от среднего размера пошлин в Индии, 58 % – Мексике и 84 % – Бразилии. Невысокие таможенные пошлины являются необходимой исходной предпосылкой для привлечения Китаем зарубежного капитала. По данным Исследовательского института экономики, торговли и промышленности Японии, с 1978г. в китайскую промышленность было инвестировано 500 млрд. долл. США иностранных капиталовложений (см. Тед Фишмен «Китай INC. Восход сверхмощного глобального конкурента». Москва, 2007г. стр.33-34). В 2000-2005гг. экспорт капитала американских фирм в Китай увеличился на 160 %.

В настоящее время Китай является самым крупным в мире покупателем немецкого и японского производственного оборудования, которое используется китайскими компаниями для производства импортозамещающих (иностранных) товаров, а также для производства конкурентоспособной продукции на экспорт. В 2003г. Китай поставил в США на 152 млрд. долл. больше товаров, чем импортировал их из США. По данным Министерства сельского хозяйства Китая, в 2004г. экспорт рыбопродукции с добавленной стоимостью составил 37 % от общего объема экспорта рыбных товаров, а в 2005г. – уже 41 %. Страна неуклонно и последовательно повышает эффективность своей внешней торговли.

Сейчас Китай ведет переговоры с 27 странами о подписании двухсторонних соглашений о свободной торговле. В течение 2000-2005гг. на территорию страны были перемещены тысячи производственных предприятий из Гонконга, Тайваня, Кореи и Японии. Кроме того, множество западноевропейских и американских компаний создали в Китае свои дочерние предприятия. В этой связи, Питер Наварро, например, отмечает: «Одним из главных факторов роста объемов производства в Китае стало быстрое увеличение числа компаний с иностранным капиталом и иностранным участием. Эти предприятия – следствие прямых иностранных инвестиций в экономику Китая, благодаря которым предприятия

переходят под внешнее зарубежное управление. Опытные иностранные менеджеры обеспечивают повседневное наблюдение за работой фирм. Однако при этом происходит параллельная передача самых современных технологических и управленческих инноваций, что обеспечивает дальнейший рост производительности труда. На совместных предприятиях китайских и зарубежных компаний производительность труда в семь раз выше, чем в госсекторе, и в четыре раза выше, чем на частных предприятиях без иностранного участия» (см. Питер Наварро «Грядущие войны Китая». Москва, 2007, стр.33).

В 1980-1990 годах в экономической политике правительство Китая особый акцент делало на создании специальных (особых) экономических зон (СЭЗ), исходя из провозглашенного принципа открытости экономики страны. В соответствии с принятыми законодательными актами КНР, в СЭЗ ставка налога на прибыль предприятий с иностранными инвестициями устанавливалась в размере 15 %, в то время как для предприятий на остальной территории страны она составляла 30 %. Со стороны китайского руководства это было исключительно выгодное вложение государственных средств в развитие производства. Пятнадцатипроцентное освобождение от налога на прибыль предприятий с иностранным участием окупалось расширением масштабов выпуска высокотехнологичной и конкурентоспособной на мировом рынке продукции, многократным ростом производительности труда на этих предприятиях, распространением передового технологического и управленческого опыта по всему Китаю.

По постановлению Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей в августе 1980 г. были созданы три СЭЗ на юго-востоке Китая в провинции Гуандун – Шеньжень, Чжухай и Шаньтоу. По решению Госсовета КНР, в октябре 1980 г. такая зона была создана на острове Сямынь в провинции Фуцзянь, в 1988 г. еще одна такая же зона – на острове Хайнань. В 1984 г. 14 городам, расположенным по всему восточному побережью Китая, был предоставлен статус открытых приморских городов. В 1985 г. СЭЗ стали создаваться в дельтах рек Янцзы и Чжуцзян, статус открытой экономики был распространен на территорию вокруг Гуанчжоу (провинция Гуандун) и на юг провинции Фуцзянь, а также на полуострова Шаньдун и Ляодун. В ноябре 1988 г. правительством было принято Положение «О зоне экономического развития» г. Шанхая. При этом, если в 1980-х годах прибрежная полоса, в которой размещались СЭЗ, охватывала юго-восточные провинции Гуандун и Фуцзянь площадью 354,5 тыс. кв. км, то в 1990-х годах она уже включала и восточные провинции Чжецзян (101,8 тыс. кв. км) и Цзянсу (108,0 тыс. кв. км) общей площадью 564,3 тыс. кв. км или 5,9 % всей территории КНР, что превышает размеры Франции.

В результате перечисленных мероприятий, на юго-восточном побережье Китая сформировалась открытая экономическая полоса с населением более 200 млн. человек. В 1990 – 1995 гг. произведенный на этой территории ВВП увеличился в три раза и составил 180 млрд. долл. США, к концу этого периода объем экспортно-импортных операций достиг 55 млрд. долл. США.

В 1995 г. статус СЭЗ был распространен на территорию бассейна реки Янцзы, где размещено 55 тыс. предприятий с общим объемом инвестиций более 90 млрд. долл. США.

К 1995 г. совокупные инвестиции в открытые приморские города Китая составили около 15 млрд. долл. США. В 1990-1996 гг. в освоение нового промышленного района Пудуна зарубежными инвесторами было вложено более 18 млрд. долл. США, здесь было размещено 3465 предприятий.

С 1992 г. в Китае начинают создаваться условия для ускоренного развития центральных и западных районов. В середине 1996 г. в провинции центрального Китая Сычуань было осно-

вано свыше 6 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. К концу 1995 г. в провинции западного Китая Синьцзян было создано 725 предприятий с участием американских, японских и немецких компаний.

Создание в 1980-х годах в приморских районах КНР целого ряда ОЭЗ привлекло в них крупномасштабные инвестиции. Это обусловило ускоренный подъем хозяйства данных территорий. Так, начиная с конца 1970-х годов, в провинции Гуандун ежегодный рост объема внешней торговли составлял 20 %. По Китаю в целом среднегодовой рост ВВП в 1992-2000 гг. составил 9,3 %, в 2000-2005гг. – 9,5 %.



Налоги и конкурентоспособность инноваций

Если уровень конкурентоспособности национальной экономики определяет устойчивость ее развития в длительной перспективе, то его динамика характеризует процесс изменения и, следовательно, темпы экономического роста в стране. **Успешный опыт развития экономики в целом ряде развитых государств убедительно свидетельствует, что единым обобщенным регулятором конкурентоспособности национального хозяйства, и, следовательно, инструментом воздействия на темпы его экономического роста, является ставка корпоративного налога (ставка налога на прибыль предприятия).**

В США долгое время главной концепцией функционирования федеральной бюджетной системы, которая исторически своими корнями уходила в европейские феодальные финансовые системы, было налогообложение, используемое для формирования доходов федерального бюджета. В 1920-х годах под влиянием А. Меллона, тогдашнего министра финансов США, в стране был совершен отход от указанной концепции и отказ от чисто фискальной функции налогов.

Так, в процессе налоговых реформ 1921-1926 гг. верхняя ставка федерального подоходного налога была уменьшена с 73 до 25 %. В результате возросли деловая активность и доходы населения США. В свою очередь, это привело к тому, что в 1920-е годы среднегодовые темпы роста ВВП США возросли до 8%. Следствием чего стал увеличивающийся объем налоговых поступлений в федеральный бюджет при более низкой ставке подоходного налога. Именно в 1920-е годы были заложены основы для последующего устойчивого развития американской экономики: в послевоенные десятилетия XX века президент Дж. Кеннеди (1960-е годы) и президент Р. Рейган (1980-е) при формировании экономической политики правительства неоднократно обращались к идеям А. Меллона.

При оценке воздействия инноваций на рост конкурентоспособности экономики важно четко определить критерии их эффективности. Инновационная деятельность, как и любая деятельность вообще, нуждается в управлении процессом своего осуществления. Ее эффективность устанавливается по степени ответственности достигаемых конечных результатов их ожидаемым значениям. Известный специалист в области менеджмента П.



Друкер подчеркивал: «Всегда следует определить те участки, по которым работа продвигается наиболее успешно – ведь всегда можно продвигаться вперед и выполнять что-то в большем объеме, даже если толком не понимать, почему все так хорошо получается именно на данном участке» (см. Питер Ф. Друкер «Рынок: как войти в лидеры». Москва, 1992, стр.210).

Основными факторами, воздействующими на привлечение иностранных инвестиций, являются налоговые и таможенные льготы. Именно в данной сфере государственного регулирования экономики необходимо использовать систему управления по результатам с целью оптимизации суммарной величины налоговых поступлений в бюджет. Практика со всей очевидностью подтверждает, что широкомасштабное вовлечение инвестиций в национальную экономику при пониженных налоговых ставках и таможенных тарифах в длительной перспективе ведет не к уменьшению, а к увеличению суммарных налоговых поступлений в бюджет за счет расширения налоговой базы экономики при увеличении масштаба и темпов ее роста. Естественно, что этим процессом необходимо управлять для повышения его результативности.

Анализ динамики суммарной величины федеральных налоговых поступлений в высокоразвитых странах в 1970-2003 гг. позволяет сделать следующие выводы:

- суммарные поступления подоходного налога превосходили поступления от корпоративного налога, как по общей величине, так и по темпам роста;

- в странах, где ставки корпоративного налога снижались (Исландия, Ирландия и др.), налоговые платежи росли более высокими темпами, чем в странах, не проводивших подобную политику. При этом платежи подоходного налога увеличивались более высокими темпами, чем платежи корпоративного налога;

- во всех странах удельный вес поступлений в бюджет подоходного налога существенно увеличивался по сравнению с поступлениями корпоративного налога.

Приведем пример. В 2003г. объем поступлений подоходного налога превышал объем поступлений корпоративного налога (млрд. долл. США): в Австрии – на 28,1, Великобритании – на 132,3, Германии – на 175,6, Ирландии – на 6,2, Испании – 30,8, Италии – 116,5, Канаде – 69,4, США – на 760,6, Швейцарии – на 24,1, Франции – 90,2, Швеции – на 40,3 и Японии – на 57,6.

За последние десятилетия в высокоразвитых странах из отмеченных тенденций можно вывести ряд общих заключений в изменении соотношения между отдельными видами налогов в общей сумме бюджетных поступлений:

1. По мере перехода к инновационному типу развития экономики, повышению общего уровня квалификации кадров, росту производительности труда и соответствующего роста доходов населения, решающей частью доходов федерального бюджета в указанных странах становится подоходный налог и соответственно уменьшается значение корпоративного налога.

2. В процессе развития национальной экономики может объективно возникнуть возможность целенаправленного уменьшения ставки корпоративного налога с целью привлечения в экономику инвестиций, расширения масштабов внедрения инноваций.

3. Чем раньше страна переходит к инновационному типу развития экономики на основе привлечения инвестиций и более широкому применению в производстве инновационных технологий посредством уменьшения ставки корпоративного налога, тем она быстрее других стран сможет повысить темпы экономического роста и международную конкурентоспособность.

Масштабы замещения корпоративного налога подоходным в качестве главного источника федерального бюджета зависят от эффективности проводимой правительством инновационной политики и состояния социальных отношений в данной стране.

Давая характеристику инновационной направленности управленческих решений, П. Друкер подчеркивал: «Первой ступенью на пути создания системы оценки инновационной деятельности следует считать обеспечение обратной связи между результатами и ожиданиями. Она позволит нам судить о качестве и надежности, как инновационных планов, так и усилий по их выполнению. Руководители исследовательских работ давно уже выработали привычку в начале работы над новым проектом задаваться вопросами: каких результатов мы ожидаем от этого проекта, когда мы хотим получить эти результаты, на каком этапе нам следует оценить достигнутые результаты в ходе работы над проектом с тем, чтобы держать всю работу под контролем. Руководители проектов также считают необходимым регулярно проверять, насколько их ожидания оправдываются действительным ходом событий. Эта проверка позволяет переосмыслить отношение к ожидаемым результатам, срокам окончания работ и практическую ценность проекта. Имея перед собой четкую картину происходящего, можно внести нужные коррективы в ход работы над проектом, продолжать наращивать усилия в правильно выбранном направлении и своевременно выявлять недостатки и отклонения» (см. Питер Ф. Друкер Рынок: как выйти в лидеры. Москва, 1992, стр. 209).

Впечатляющим примером достижения на практике эффективных результатов является инновационная политика, проводимая в течение последних десятилетий правительствами Ирландии и Исландии.

Долгое время Ирландия была отсталой аграрной страной со слабо развитой промышленностью и низкими темпами экономического роста. В начале 1960-х годов правительство страны стало проводить политику «открытых дверей» и взяло курс на установление низких ставок налогов на прибыль как иностранных, так и местных корпораций. В 1960 г. была принята целевая Программа экономического развития, предусматривающая привлечение на территорию Ирландии инвестиций промышленных корпораций США за счет снижения ставки корпоративных налогов. В стране были созданы свободная экономическая зона в аэропорту Шеннон и Международный центр финансовых услуг в Дублине, в которых, зарегистрированные здесь иностранные компании, облагались по пониженной 10 %-ной ставке корпоративного налога. В Ирландии с 1998 по 2004 г. ставка на прибыль корпораций неоднократно снижалась – с 32,0 до 12,5 % (то есть, уменьшилась более чем на 60 %). К концу 2001 г. в стране действовало около 1 тыс. иностранных компаний (с преобладанием американского капитала).

В 1995 – 2005 гг. ВВП Ирландии увеличился с 66,5 млрд. долл. США до 182,0 млрд. долл., или в 2,7 раза; его среднегодовой рост за этот период составил 10,6 %. Высокие темпы роста ВВП определили устойчивое увеличение поступлений в ирландский бюджет налогов с корпоративной прибыли и подоходного нало-

га. В 1970-2003 гг. размеры сумм корпоративных налогов составили (в млрд. долл. США): 1970 г. – 0,11, 1980 г. – 0,30, 1990 г. – 0,79, 2000 г. – 3,58, 2003 г. – 5,82, а подоходного налога соответственно: 0,22, 2,09, 5,06, 9,12, 11,97 млрд. долл. США.

Полученные результаты устойчивого увеличения общей массы налоговых поступлений при значительном уменьшении ставки корпоративного налога превзошли все ожидания ирландского правительства. В этой связи ирландские газеты писали: «Государственный бюджет Ирландии быстро наполняется, вследствие невиданно высоких налоговых доходов. Статистические данные указывают на рекордно высокий уровень занятости и прибылей. Центральное статистическое управление Ирландии опубликовало данные о том, что к концу марта занятость увеличилась в годовом исчислении на 72400 человек. Это самый большой прирост с 2000 г. – количество рабочих мест увеличилось до 1908300...» (IA Regnum, 16.6 2005 г.).

«Снижение ставок налогов на корпорации в Северной Ирландии должно дать импульс развитию экономики этого региона Великобритании. Ирландия получает в 20 раз (в пересчете на площадь) больше иностранных инвестиций, чем Северная Ирландия...» (IA Regnum 16.6. 2005г.). Агентство Regnum также отметило (20.5.2005г.), что производительность труда на предприятиях ирландских компаний в 6 раз ниже, чем на ирландских предприятиях с иностранным капиталом, что в результате роста производительности труда добавленная стоимость в расчете на одного работника, занятого в ирландской промышленности, увеличилась за период 1995-2004 г. на 67,6 %.



Конкуренентоспособность рыбохозяйственного комплекса

В отличие от Ирландии, в Исландии инновационная политика правительства, прежде всего, направлена на долгосрочную поддержку национальных рыбохозяйственных компаний. В этих целях в конце 1990-х годов в стране была проведена либерализация таможенного режима, заключались двухсторонние соглашения о свободной торговле с различными государствами. Ставка корпоративного налога постепенно была снижена с 33,0 % в 1998г. до 18,0 % в 2004 г. Исландское государство в широких масштабах финансировало природоохранные мероприятия и разработки в сфере НИОКР. Осуществленные меры обеспечили ускорение экономического роста страны. В 1994-2004 гг. среднегодовые темпы роста экономики Исландии составляли 4,5 %, тогда как в странах Евросоюза – 2,2 %, а в мире в целом – 3,0 %.

Исследование состояния мирового рыболовства, проведенное в 1999-2000 гг. Департаментом по рыболовству ФАО, показало, что крупные капиталоемкие рыбооловецкие суда могут быть эффективными и конкурентоспособными по сравнению с малыми судами при соблюдении двух необходимых условий:

– если они ведут промысел в устойчивых районах с достаточными запасами рыбных ресурсов;

– если промысел осуществляется с использованием современных высокотехнологичных орудий лова.

Эти выводы подтверждаются опытом большого количества стран с высокоразвитым рыболовством. Исходя из отмеченных обстоятельств, правительство Исландии в течение длительного времени прилагает настойчивые усилия одновременно по рациональному использованию рыбных запасов и модернизации своего промыслового флота (применение современных орудий лова, снижение эксплуатационных затрат).

В Исландии, на основе рекомендаций Института морских исследований (ИМИ), биологами и экономистами совместно со специалистами рыбной промышленности разрабатывается стратегия перспективного вылова рыбных объектов, которая учитывает природно-климатические и биологические факторы, долгосрочную рыночную конъюнктуру, а также имеющийся состав рабочей силы. Реализация данной стратегии всеми субъектами рыбохозяйственной деятельности позволит достичь устойчивой и рациональной эксплуатации морских биологических ресурсов акваторий, прилежащих к территории государства. Согласно указанной стратегии, проектирование и строительство новых промысловых судов осуществляется с учетом требований возмещения эксплуатационных расходов и получения прибыли, достаточной для ее реинвестирования в расширенное воспроизводство рыбохозяйственной отрасли. Выполнение базовых установок стратегии опирается на солидную финансовую основу. В стране действуют такие крупные банки, как Glitnir Bank, Landsbankinn, Kaupthing Bank и другие. При повышении процентной ставки по кредитам на внутреннем финансовом рынке ведущие исландские рыбохозяйственные компании активизируют свою деятельность по получению выгодных кредитов на международном денежном рынке. Так, по оценке рейтингового агентства Fitch Rating, за последние три года общая сумма международных заимствований частных исландских компаний втрое превысила среднегодовой объем ВВП Исландии. Эти займы были получены в США по базовой процентной ставке – 3,15 %, странах Евросоюза – 2,14, Великобритании – 4,94 и Японии – 0,05 %. Большую активность на внешних рынках по предоставлению финансовых услуг экспортерам рыбопродукции проявляет исландский банк Glitnir.

Последовательное проведение в жизнь принципов и методов правительственной стратегии развития рыбохозяйственного комплекса страны приводит к устойчивому росту конкурентоспособности исландской рыбопродукции. В настоящее время в Исландии среднегодовой объем поставок на экспорт высококачественной морской продукции составляет 61-62 % стоимости общего годового экспорта страны и достигает 97,0 % ежегодной величины вылова рыбных объектов.

Стратегическое конкурентное преимущество исландских рыбохозяйственных компаний заключается в их способности быстро наращивать объемы производства разнообразных высококачественных рыбных товаров в зависимости от конъюнктуры, складывающейся на мировом рынке.

Международная конкурентоспособность исландских фирм основывается на возрастающих масштабах реинвестиции прибыли от текущей деятельности в дальнейшее развитие основного производства, его модернизацию и инновации.

В современных условиях расширение новых доходных рыболовных промыслов требует все больших капиталовложений. Сейчас в мировой рыбопромысловой деятельности используется большое количество старых добывающих и транспортных судов, которые раньше приносили доходы, а теперь от их эксплуатации возникают убытки. Производительность рыбопромысловых судов не компенсирует текущие затраты, к тому же, как правило, они

продолжают работать в районах, где чрезмерно истощены запасы водных биологических ресурсов.

Исландия обладает самым современным в мире промышленным флотом, который постоянно обновляется на передовой технологической основе. Особенно высокопроизводительны исландские траулеры. Так, в марте 2007 г. исландский траулер «Venus» в течение одного промыслового рейса в Баренцевом море добыл рыбы на 2,9 млн. долл. США. Рейс продолжался всего 34 суток. До этого, в первой половине 2006 г. исландский траулер Engey RE (судовладелец HB-Grandis Factory) обеспечил выгрузку 2,6 тыс. т мороженой рыбы и 1,5 тыс. т муки и рыбьего жира общей стоимостью 22,6 млн. долл. США.

В условиях усиливающейся международной конкуренции, исландские компании интенсивно расширяют масштабы основной своей деятельности, как путем ее консолидации, так и путем реинвестиции прибыли в расширение производства. Так, ежегодные продажи исландской корпорации Icelandic Group, которой принадлежат рыбохозяйственные предприятия в Великобритании, Франции, Германии, Испании и США, составляют 1,2 млрд. долл. США. Крупнейшей исландской рыбохозяйственной компании HB Grandi hf принадлежат 15 судов и 8 береговых перерабатывающих предприятий. Компания постоянно улучшает использование инвестиций и расширяет свой бизнес, в том числе его международный сектор. В начале года она образовала в Нидерландах новую компанию Atlantic Pelagic B.V. Компания Bergur-Huginn интенсивно обновляет свой прибрежный флот. В течение двух последних лет она инвестировала 2,8 млрд. исландских крон в постройку новых судов для прибрежного лова и на приобретение квот. Указанные суда спроектированы для работы в прибрежной зоне и поставки на берег охлажденной рыбы.

Модернизация промыслового флота позволяет существенно повысить денежные доходы рыбаков. В оплате их труда большое значение имеют инновации. На исландских рыболовных судах заработная плата в определяющей мере зависит от коммерческой стоимости уловов и, естественно, что такой метод расчетов с работниками создает стимулы для их эффективного труда. В рыбохозяйственной отрасли Исландии менеджмент в целом основан на сотрудничестве правительства, бизнеса и работников, что определяет эффективность управленческих решений.

При написании статьи использованы материалы Департамента по рыболовству ФАО, ведущих исландских специалистов в области рыболовства, изданий РК-профи и Polpred.com.

Sirenko V.S.

Factors of competitive capacity

A state competitive capacity determines the stability of economical development of the state in the long-term perspective. When estimating competitive capacity of various states, experts use more than 250 indices reflecting the economic openness, the role of the government in the state development, maturity of financial markets, infrastructure quality, use of innovation technologies, efficiency of business management, mobility of labour-market, maturity of political and law institutes, and others.

By the example of advanced developed countries the author analyzes fisheries development and influence of strategic competitive advantage on possibility of intensifying the production of qualitative fish products in connection with world market conditions.

ПО СООБЩЕНИЯМ СМИ

● Подписан приказ о вторичном перераспределении квот

Решен еще один проблемный вопрос рыбохозяйственного комплекса России. Министр сельского хозяйства Алексей Гордеев подписал Приказ, утверждающий порядок заключения и регистрации договора о переходе от одного лица к другому доли в общем объеме квот водных биоресурсов для осуществления промышленного рыболовства.

Его принятия рыбаки добивались давно. В апреле этого года представители рыбохозяйственной отрасли Приморского края на встрече с министром сельского хозяйства РФ Алексеем Гордеевым также обсуждали эту проблему.

До подписания документа легального механизма вторичного перераспределения квот просто не существовало. И если компания планировала поделить своими квотами с другими предприятиями, заключив с ними договора о совместной деятельности, налоговая инспекция подобные документы принимать отказывалась. В результате, квоты не осваивались в полном объеме.

Так, например, в Приморском крае в сентябре прошлого года во время кальмарового промысла в такой ситуации оказалась Находкинская база активного морского рыболовства (НБАМР), член Ассоциации рыбохозяйственных предприятий Приморья. На освоение кальмара в подзоне Приморье, правительство выделило рыбакам промышленную квоту в объеме 128 тыс. т, из которых большая часть досталась Находкинской БАМР. Но у компании на балансе не оказалось достаточного количества промысловых судов, чтобы освоить квоты в полном объеме, а передать их другим предприятиям оказалось невозможным.

Сегодня, после подписания Приказа, в соответствии с изложенным в нем правилом, доли квот должны первоначально передаваться рыбопромышленникам в регионе. И только когда доли окажутся невостребованными, на них смогут претендовать рыбопромышленники других регионов. Это важно с точки зрения наполняемости региональных бюджетов. Договор между собой рыбаки смогут заключить по результатам аукциона.

Пресс-служба АРПП

