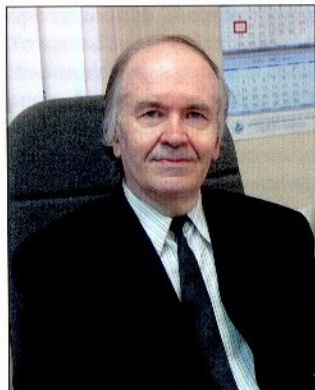


Факторы конкурентоспособности

Использование мирового опыта в российских условиях

Продолжение



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

Налог на прибыль при существующем в Англии состоянии капитала и накопления наносит огромный ущерб национальному богатству. Подобное последствие будет сказываться не только в случае введения специального – а, значит, несправедливого по существу – налога на прибыли. Уже тот факт, что на прибыли приходится часть тяжелого налогового бремени, приводит – подобно специальному налогу на прибыль – к вытеснению капитала за границу в результате уменьшения гарантированных доходов, поощрению безрассудной спекуляции, ограничению возможностей для дальнейшего накопления и приближения момента достижения стационарного состояния».

Джон Стюарт Милль, английский экономист XIX века

I. Эмпирическое исследование факторов конкурентоспособности

На основе статистической информации, включающей данные по 62 странам мира, выявлено, что одним из базовых факторов, воздействующих на динамику ВВП в разных странах, является рост объемов импорта машин и оборудования. В табл. 1 приведены данные об отношении стоимостного объема импорта машин и оборудования к величине ВВП по отдельным странам мира в 2002–2004 гг. Как правило, чем больше страна ввозит из-за рубежа высокопроизводительного оборудования, тем сильнее проявляется воздействие этого фактора на увеличение ВВП. Произведенные расчеты показали, что коэффициент корреляции между исследованными показателями составляет 0,984, что означает очень высокую статистическую вероятность роста ВВП в зависимости от стоимостного объема импортируемого оборудования. Причинно-следственная связь между темпами роста ВВП и увеличением стоимостного объема импортируемого оборудования имеет серьезное эмпирическое подтверждение в мировой хозяйственной практике. Так, в процессе своего развития, Япония, Тайвань, Сингапур и Малайзия импортировали в широких масштабах иностранное оборудование и успешно его использовали как в производстве импортозамещающей, так и экспортной продукции. Увеличение импорта новейшего оборудования создает возможности для интенсивного технологического прогресса производства, одновременного устойчивого роста производительности труда и заработной платы работников, их долгосрочной занятости. Это, в свою очередь, способствует росту общего уровня квалификации производственного персонала предприятия, интенсификации его труда.

В ходе исследования было также определено, что, в свою очередь, увеличение стоимостного объема импортируемого оборудования зависит от трех факторов:

- 1) укрепления курса национальной валюты по отношению к доллару США и евро;
- 2) динамики снижения налога на прибыль предприятий;
- 3) доли информационных технологий (ИТ) и телекоммуникационных систем (ТК) в составе общего импорта оборудования и машин.

В отношении первого фактора показателен пример Исландии, обладающей высокоразвитым рыболовством. В течение 30 лет (с 1971 г. по 2001 г.) страна проводила политику снижения исландской кроны по отношению к доллару США в интересах экспортеров рыбопродукции. В этот период в Исландии экспорт рыбы и морепродуктов составлял 60–70 % общего экспорта страны; среднегодовые темпы роста ВВП равнялись 4,5 %. Начиная с 2002 г., Исландия стала проводить политику укрепления национальной валюты. В 2002–2005 гг. курс исландской кроны увеличился по отношению к доллару США на 31,0 % и к евро – на 9,4 %. В эти годы в Исландии импорт оборудования и технологий по отношению к ВВП устойчиво составлял 9,2–9,4 % (в России – 4,8–5,3 %). При этом, в данном

импорте преобладали информационные и телекоммуникационные технологии. В 2002–2004 гг. среднегодовые темпы роста ВВП в Исландии составили 5,5 %, т.е. на один процентный пункт больше, чем в 1971–2001 гг.

Одним из важных факторов, обеспечивающих динамичный экономический рост многих стран, являются их гибкие системы национального налогообложения. За последние 30–40 лет наиболее быстрыми темпами развивалась экономика государств, в которых целенаправленно снижался налог на прибыль предприятий и организаций.

В докладе Всемирного банка о мировом развитии отмечалось: «Чем шире база, тем ниже должна быть ставка для обеспечения данного уровня налоговых поступлений. Более низкие ставки снижают ущерб для эффективности. Общее правило состоит в том, что деформирующее воздействие налогов возрастает пропорционально квадрату налоговой ставки: таким образом, сокращение ставки вдвое означает четырехкратный рост эффективности» (см. Доклад о мировом развитии. Всемирный Банк, 2006, стр. 165). Однако связь между уровнем налогообложения и эффективностью производства не является простой и реализуется через определенную модель социально-экономического развития.

Изложенные ниже модели социально-экономического развития разных стран в целом характеризуются взаимосвязью между ростом капиталоемкости производства и его подъемом на качественно более высокий технологический уровень. Отличия же этих моделей определяются различными способами повышения капиталоемкости производства.

Использование налоговых и таможенных льгот в государственном регулировании экономики образует систему управления по результатам, которыми являются рост ВВП, привлечение иностранных инвестиций, оптимизация бюджетных доходов. Практика подтверждает, что при льготных (пониженных) налоговых ставках и таможенных тарифах крупноразмерные капиталовложения в длительной перспективе не сопровождаются уменьшением объема налоговых доходов бюджета, а, напротив, ведут к их увеличению за счет расширения фискальной базы экономики при росте ее масштаба и эффективности.

В данной связи, известный французский юрист Поль Мари Годме подчеркивал: «Налоговое воздействие необязательно должно носить характер протекционистский и мальтузианский, оно может содействовать также росту и развитию. Так, налоговые льготы могут предоставляться для строительства, восстановления лесов, капиталовложений и т.п. Это осуществляется путем вычета из установленной суммы налогов, вычета из подоходного налога сумм капиталовложений. Устанавливаются также различные нормы амортизации, принимаемые во внимание при исчислении налога. Посредством налогов можно равным образом стимулировать экспорт, в частности, путем возврата налогов, уплаченных за производство

экспортной продукции (см. *Поль Мари Годме. Финансовое право, М., Прогресс, 1978, стр. 116*).

В настоящее время в экспертных оценках международной конкурентоспособности различных стран ведущее место занимает индекс развития информационно-коммуникационных систем.

Типичным проявлением этого свойства может служить Исландия. Активная политика ее правительства, в рассматриваемой сфере, способствовала тому, что в 2004 г. страна по индексу информационно-коммуникационных технологий заняла 2 место в мире (после Дании), опередив США, а по инновационному индексу – 14 место (после Сингапура), опередив Австралию.

II. Основные подходы к повышению конкурентоспособности на островных территориях и в прибрежных странах

Исландия

В экономике Исландии широко используются современные виды телекоммуникационных систем и ИТ. Это позволило стране обеспечить управление национальным рыбохозяйственным комплексом как единым целым, одновременно поднять его на качественно более высокий технологический уровень. ТК и ИТ системы позволяют контролировать рыболовный промысел в любой точке морских акваторий, прилегающих к территории страны, а также регулировать его в зависимости от коммерческой ситуации на мировом рынке. При этом параллельно осуществляется координация производственных процессов: вылова рыбных объектов, подготовки их к приемке для промышленной переработки, транспортного перемещения грузов и др. В результате обеспечивается максимальное сокращение цикла производственного изготовления и времени доставки готовой рыбопродукции потребителю. В рамках этой системы решаются две взаимосвязанные задачи: контроль за объемами добычи и поставки рыбных ресурсов для береговой переработки и экономическое стимулирование команд исландских промысловых судов в повышении коммерческой стоимости уловов рыбы и морепродуктов.

Страной накоплен большой хозяйственный и технологический опыт производства высококачественной рыбопродукции. **Наиболее характерной чертой экономики Исландии является концентрация ресурсов на извлечении максимальной добавленной стоимости по всей цепочке добычи, переработки рыбных ресурсов и доставки конечной продукции потребителю.** В целях оптимизации этого процесса исландское правительство стимулирует одновременный рост частных инвестиций в производство и увеличение максимальных доходов занятого населения.

В 2004 г. по рейтингу международной конкурентоспособности, составленному швейцарскими бизнес-специалистами по 312 критериям, Исландия заняла 4 место в мире (после США, Гонконга и Сингапура).

Ирландия

В Ирландии за период 1990–2003 гг. промышленное производство увеличилось в 2,3 раза. В 1995–2003 гг. безработица уменьшилась с 12,2 % до 4,6 % (в 2004 г. этот показатель составил 4,4 %). В 2000–2005 гг. среднегодовой уровень инфляции равнялся 3,5 %. В 2002–2004 гг. рост национальной валюты к доллару США составил 31,4 %. В 2004 г. по сравнению с 2003 г. экспорт из Ирландии увеличился на 20,1 %.

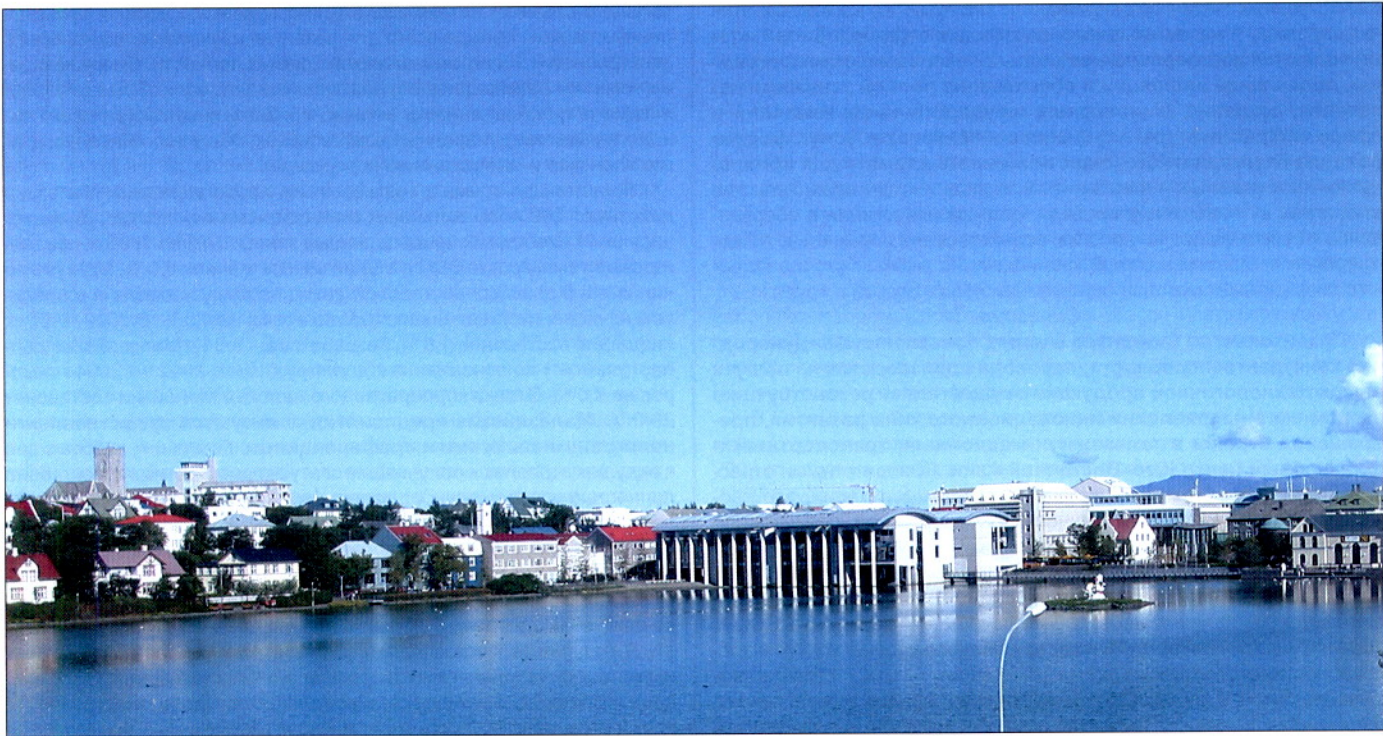
Ключевым моментом в ускоренном росте ирландской экономики является самостоятельное и независимое от ЕС проведение правительством страны налоговой политики. Им установлена ставка корпоративного налога на уровне 12,5 %. Это обстоятельство следует считать исключительно важным в оценке конкурентных преимуществ местных производителей.

Корпоративный налог является наиболее чувствительной для предпринимательской деятельности формой фискального обложения.

Тайвань

В течение 1960–1970-х гг. на Тайване отмечался бурный технологический прогресс в промышленности, который позволил сориентировать основные отрасли производства на выпуск экспортной продукции. **Для стимулирования технологического совершенствования производства широко использовались налоговые льготы.** Предприятия-производители качественной экспортной продукции освобождались от налога на прибыль на пятилетний период (5-летние «налоговые каникулы»). После истечения льготного периода предприятиям предоставлялось право вычитать из налогооблагаемой базы ту часть прибыли, которая инвестирована в производство. Предприятия также получали специальные налоговые скидки при экспорте продукции.

Правительством Тайваня была создана экспортная обрабатывающая зона в г. Гаосюн, при ввозе в которую импортируемые товары не облагались таможенными пошлинами. По налогу на прибыль экспортеров также использовался инвестиционный налоговый кредит. Расширение масштабов экспортного производства привело к созданию условий для большей занятости населения и роста квалификации производственного персонала промышленных предприятий. На Тайване удельный вес безработных по отношению к общему числу занятых последовательно снижался и составлял (в %): 1961–1971 гг. – 2,9, 1971–1981 гг. – 1,6, 1981–1991 гг. – 2,1, 1991–1995 гг. – 1,6, 1995 г. – 1,8. Уже к 1971 г. в тайваньской экономике был достигнут 3-процентный рубеж, при котором ее, по принятым мировым критериям, можно оценивать как экономику полной занятости населения. Начиная с 1968 г. на Тайване, прежде всего в обрабатывающей промышленности, размер заработной платы работников увеличивался одновременно с ростом их производительности труда.



Перечисленные факторы содействовали устойчивому долгосрочному подъему тайваньской экономики. В 1968–1995 гг. среднегодовые темпы роста валового национального продукта (ВНП) страны составляли 8,5 %, а в расчете на душу населения – 6,3 % (11,9 % в текущих долл. США).

Япония

В рассматриваемый период, по существу, аналогичные механизмы повышения темпов роста ВВП и конкурентоспособности применялись и в японской экономике. **Но ее отличительной особенностью от экономики Тайваня являлось гораздо большее акцентирование государственной политики на стимулировании частных инвестиций в современное обрабатывающее оборудование.** Так, в 1962–1974 гг., период быстрого экономического роста Японии, доля частных инвестиций в оборудование в валовых национальных расходах превышала аналогичный показатель: в США – в 3,1 раза, Англии – 2,5, ФРГ – 1,2, Франции – 1,23, Италии – в 1,5 раза.

Преимущество Японии в стимулировании частных инвестиций в обрабатывающее оборудование, по сравнению с Тайванем и указанными странами, заключалось в применении широкомасштабных вычетов из налогооблагаемой прибыли и чрезвычайно льготной политике кредитования промышленных предприятий. В тот период у японских предпринимателей был максимально возможный стимул для привлечения кредитов банков на финансирование приобретения нового оборудования. Наряду с банковским кредитованием в 1960–х годах, активно использовался механизм ускоренной амортизации, который поощрял обновление старых производственных фондов. Основной акцент в политике импорта оборудования Япония делала на приобретении зарубежного технического опыта. С начала 1950–х гг. страна импортировала самую современную и высокопроизводительную технику и технологии, апробированные в производстве других стран. Это позволяло японским предпринимателям максимально сократить сроки и расширить масштабы модернизации производства. Широко использовался международный финансовый лизинг новейшего оборудования. Так, например, лизинговая компания «Джалэн робот лизинг К Лтд» свой капитал на 60 % сформировала на основе займов Банка развития Японии (и различных коммерческих банков), а правительство Японии на 13,7 % повысило норму амортизации для заказчиков лизингового оборудования. Проведенные мероприятия позволили Японии увеличить среднегодовые темпы роста ВВП в 1959–1976 гг. до 9,6–10,9 %.

* * *

В условиях усиления глобального разделения труда и международной конкуренции особого внимания заслуживает опыт быстрого роста ВВП в таких странах Юго–Восточной Азии как Сингапур, Малайзия, Таиланд, а также Филиппины. Отметим, прежде всего, что модель их социально–экономического развития является синтезом хозяйственных механизмов Тайваня и Японии. Так же как и в этих государствах, **в названных юго–восточных странах приоритетами являются долгосрочные социально–экономические программы, подавление инфляции и обеспечение полной занятости населения, создание акционерных государственных компаний в сфере инфраструктуры и финансово–банковских услуг, формирование благоприятного инвестиционного климата для привлечения иностранных инвестиций.** В последние годы правительства этих стран активно стимулировали частные инвестиции в оборудование и современные технологии, содействовали повышению общего уровня профессиональной квалификации работников и внедрению современных методов организации производства и труда.

Сингапур

Правительство Сингапура в целях повышения международной конкурентоспособности, перевода производства на выпуск высокотехнологичной продукции осуществляет реконструкцию экономики в направлении инновационного типа развития, превращения страны в телекоммуникационный, транспортный и финансовый центр Юго–Восточной Азии. Приоритетными отраслями экономики Сингапура являются: телекоммуникации, электроника, нанотехнологии, электронное приборостроение, специальное судостроение, биомедицина, нефтехимия.

Курс сингапурского доллара по отношению к доллару США с 2002 по 2004 гг. увеличился на 7,7 %, инфляция за период 2000–2005 гг. составила 0,6 %, уровень безработицы в 2004 г. составил 3,5 %. В 2004 г. Сингапур занял третье место в мире по уровню конкурентоспособности, второе место (после Швейцарии) – среди стран с наименьшим риском иностранных инвестиций, по индексу развития информационно–коммуникационных технологий – 8, по инновационно–

му индексу – 13 место. Пятьдесят процентов работающих в Сингапуре занято в секторе высоких технологий, прежде всего в электронной промышленности и приборостроении. Все основные отрасли промышленности находятся на высоком техническом уровне, предприятия оснащены современным оборудованием, обладают высококвалифицированным производственным персоналом. Правительство широко практикует предоставление предприятиям высокотехнологичных отраслей 10–летних «налоговых каникул» по корпоративному налогу; за последние годы для всех предприятий его ставка снижена с 30 до 20 %. При этом, из налогооблагаемой базы делаются вычеты расходов предприятий на амортизацию оборудования, НИОКР и подготовку кадров.

Особое внимание обращается на реализацию долгосрочных проектов в «научеёмких» сферах экономики, в частности, государственной инвестиционной компанией «Темасек». Приоритетной задачей также является привлечение инвесторов и, прежде всего ТНК, обладающих новейшими технологиями, в производство полупроводников, телекоммуникации, биомедицину, химию, инфраструктуру, образование и здравоохранение. Иностранным компаниям, обладающим новейшими технологиями, могут предоставляться 10–летние «налоговые каникулы», если они направляются в приоритетные отрасли производства. Основными статьями экспорта и импорта Сингапура являются компьютерные комплектующие, электроника, продукция нефтехимии и информационные технологии. В стране действуют более шести тысяч иностранных компаний, более 800 банков. Подписаны соглашения о свободной торговле с Новой Зеландией, Японией, США, Канадой, Австралией, ЕАСТ и другими странами Юго–Восточной Азии и Южной Америки. Товары, завозимые на территорию зон свободной торговли, в аэропорту Чанги полностью освобождаются от таможенных пошлин. В 2004г. годовой рост ВВП Сингапура составил 8,1 %.

Малайзия

В Малайзии, также как в Сингапуре, успешно осуществляется перевод экономики страны на инновационный путь развития. Начиная с 1960–х годов, правительство страны ориентировало экономику на долгосрочное развитие с целью повышения ее международной конкурентоспособности. **Специфика Малайзии – одновременная ориентация экономики как на развитие импортозамещающих отраслей, так и на производство экспортной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.** Именно такой подход обеспечил создание стимулов долгосрочного устойчивого роста экономики Малайзии. С начала 1960–х годов страна проводила активную политику импортозамещения на основе широкомасштабного ввоза из других стран комплектующих частей, оборудования и технологий. Это позволило стране в начале 1970–х годов перейти к быстрому развитию экспортоориентированных отраслей, прежде всего электронной и электротехнической промышленности. В 1971 г. в Малайзии стали создаваться экспортно–ориентированные зоны (ЭПЗ), уже к 2004 г. было создано 25 свободных производственных зон (СПЗ). В начале текущего столетия интенсивно стали создаваться десятки промышленных парков, прежде всего для развития наукоёмких технологий в электронной и электротехнической промышленности. Опережающими темпами развивались обрабатывающие отрасли. С начала 1990–х годов в промышленности активно привлекались такие высокотехнологичные международные компании как «Хитачи», «Интел» и другие японские и американские корпорации.

В настоящее время в «наукоёмкой» сфере экономики Малайзии действуют 200 промышленных и индустриальных парков, функционируют 14 свободных промышленных зон. С 1978 по 1996 г. среднегодовые темпы роста ВВП в Малайзии составляли 8,0 %, ВВП увеличился в 3,5 раза, среднегодовой доход на душу населения в реальном исчислении увеличивался за это время на 4,0 %. В 2000–2005 гг. инфляция составляла 1,8 %, безработица – 3,6 %. Малайзийский доллар (ринггит) по отношению к доллару США с 2002 по 2004 г. возрос на 8,0 %. Ставка корпоративного налога в Малайзии составляет 28,0 %. **Малайзийские предприятия пользуются существенными налоговыми льготами и преференциями.** Компании, работающие в ведущих отраслях и получившие статус «приоритетных», могут быть полностью освобождены от налога на прибыль в течение 10 лет. От налога на прибыль освобождаются:

всая или 60,0 % прибыли в зависимости от доли экспортной продукции в ее составе;

всая или 50,0 % прибыли, инвестируемая в НИОКР, обучение персонала, на амортизационные отчисления.

В результате, за последние годы в стране растет доля частных инвестиций, направляемых на расширение производства. В составе промышленного производства увеличивается доля электронной и электротехнической продукции, а также других видов высокотехно–

логичной продукции. При разработке стратегии перспективного развития высокотехнологичных отраслей, правительство Малайзии опирается на создание научной и технологической базы электронной и электротехнической промышленности с целью ускорения перехода к инновационному пути развития экономики. Наибольший удельный вес в малайзийском экспорте составляет продукция обрабатывающей промышленности с высоким уровнем добавленной стоимости (более 80,0 %) и, прежде всего, электронной и электротехнической промышленности (более 67,0 %). В перспективе также намечается ускоренное развитие в сферах информации и биотехники. Международный институт развития менеджмента (IMB), оценивая достигнутый уровень международной конкурентоспособности экономики, Малайзию поместил на 23 место. В 1994–2004 гг. среднегодовой рост реального ВВП страны составил 5,1 %, в том числе в 2004 г. – 5,5 %.

С участием Государственной корпорации экономического развития в стране подготовлен международный масштабный проект «Мультимедийный суперкоридор», где на площади 600 кв. км намечается сконцентрировать национальные и зарубежные научно-технические учреждения, высокотехнологичные компании в сфере электроники и телекоммуникационных систем. С начала 1997 г. правительство Малайзии уже вложило в этот проект 800 млн. долл. Для широкомасштабного привлечения национальных и иностранных инвестиций всем его участникам предоставляется право освобождения от налога на прибыль на 10 лет. Причем, иностранные компании получают это право при условии, если ими будет предоставлена Малайзии информация по применению передовых технологий и ноу-хау.

* * *

Общей закономерностью перестройки промышленного производства в странах Юго-Восточной Азии (Тайване, Сингапуре, Малайзии, Таиланде, а также Филиппинах) является использование благоприятного соотношения между экономическими макропараметрами для стимулирования перевода промышленности на выполнение высокотехнологичных производственных операций. Это стимулирование осуществляется как путем расширения применения при выполнении производственных операций ИТ и телекоммуникационных систем, так и путем расширения масштабов офшоринга (международного аутсорсинга). В результате, в экономике этих стран складываются оптимальные условия для соединения высококвалифицированной рабочей силы с передовой зарубежной техникой и технологией, перевода экономики страны на качественно более высокий технологический уровень.

Так, например, Сингапур в течение ряда лет, последовательно переносит в Китай, Малайзию и Индонезию выполнение относительно простых, но трудоемких операций по выпуску элементов бытовой и промышленной электроники, комплектующих для компьютеров и периферийных устройств и других процессов. При этом, современный офшоринг означает не только перенос трудоемких производственных операций в страны с дешевой рабочей силой, но и привлечение к управлению ими в широких масштабах квалифицированных менеджеров среднего уровня.

Высокотехнологичные американские компании Dell, Gateway, Hewlett-Packard и другие активно переносят производство элементов бытовой техники в Китай. Но, в то же время, китайские университеты ежегодно выпускают 350 тысяч инженеров, а американские – всего 90 тысяч. Естественно, что китайские инженеры могут в большей степени заниматься разработкой и выпуском технологичной продукции. Создаются уникальные возможности для избирательного многоступенчатого найма рабочих кадров, формирования небольших рабочих команд с участием менеджеров среднего уровня и их интенсивного обучения на рабочих местах. Как подчеркивает бывший сотрудник консалтинговой компании McKinsey Джон Хейгел (см. *Новые тенденции в управлении. Дэйджест McKinsey, М., 2007, стр. 89*), после того, как американский производитель электроники перенес производство из США в Китай, производительность труда выросла втрое, сократились производственный цикл и процент брака. В офшоринговых компаниях развивающихся стран создаются условия для управления цепочкой производства и поставок продукции на рынок, роста производительности труда и увеличения добавленной стоимости производимой продукции.

Масштабы использования аутсорсинга и офшоринга в мировой практике быстро растут. Только в 2004 г. в США сумма контрактов по аутсорсингу, в том числе офшорингу, составила 64 млрд. долл. США.

Для обеспечения международной конкурентоспособности российских рыбохозяйственных компаний, строго обеспечения ими крупных поставок на рынок новой продукции, наибольший интерес представляют инновационный аутсорсинг и инновационный офшоринг, предполагающие заказ на разработку новых видов продукции и пре-

доставление соответствующих услуг национальным или зарубежным научно-исследовательским и проектным организациям в обусловленный контрактным сроком. Найм таких организаций должен носить избирательный характер путем их отбора, прежде всего, в странах с развитым рыболовством. При этом также должны предусматриваться возможности приобретения заказчиком необходимого оборудования на условиях международного финансового лизинга.

III. Использование факторов конкурентоспособности в мировом рыболовстве

В настоящее время мировое рыболовство испытывает большое количество сложных проблем. Они, прежде всего, связаны с прогрессирующим истощением мировых рыбных запасов, а также со значительным устарелостью промыслового флота.

Мировая практика показывает, что, как правило, старые суда, которые в условиях неистощимого природопользования давали положительные результаты, в условиях работы, при чрезмерно эксплуатируемых рыбных запасах, стали убыточными. Адаптация рыбохозяйственных предприятий европейских стран к условиям рынка происходила путем расширения и развития ими новых доходных высокотехнологичных промыслов с высоким уровнем капитализации и размером добавленной стоимости. В связи с этим, еще с 1983 г. в странах ЕС начали действовать европейские нормы субсидирования промысловых судов. Для модернизации и обновления национальных промысловых флотов предоставлялись также льготные кредиты. Экономические стимулы были направлены на поддержание рентабельности и конкурентоспособности промысловых флотов. В ЕС в настоящее время субсидии в основном предоставляются для сокращения численности, а также для строительства и модернизации судов в целях обеспечения конкурентоспособности национальных промысловых флотов.

В частности, в Германии за счет федеральных и региональных фондов, гранты предоставляются на следующие цели: постройку новых судов (до 25 % от размера инвестиций), модернизацию промысловых судов (до 20 % от затрат на инвестиции), совершенствование орудий и методов рыболовства (до 10,0 % инвестиционных затрат). Кроме того, для судов океанического промысла предоставляются льготные кредиты по 2–х процентной ставке: на постройку и покупку судов (до 30% инвестиционных затрат), на модернизацию судов (до 60% инвестиционных затрат), а также на возмещение процентов по кредитам и на другие цели. В то же время предполагается, что такие экономические стимулы как налоговые скидки и увеличение затрат в инфраструктуру рыбохозяйственной деятельности являются предпочтительными для наиболее эффективных предприятий отрасли.

Массированная государственная поддержка Европейским Союзом и национальными правительствами промысловых флотов позволила резко повысить заработную плату экипажей рыболовцев судов, сохранить на должном уровне общие затраты на промысловое судно и резко снизить текущие эксплуатационные расходы, без уменьшения нормальной рентабельности промысловой деятельности. В конкурентной борьбе ставка была сделана на повышение квалификационного уровня экипажей промысловых судов и модернизацию орудий лова.

Так, на морских траулерах стран-членов ЕС затраты на рабочую силу составляют, как правило, от 45 до 64 %, судовые расходы от 7 до 20 % общих эксплуатационных затрат. Субсидирование и льготное кредитование дает возможность европейским промысловым судам максимально увеличивать производительность и расширять рынки сбыта, в том числе расширяя доступ рыбопродукции этих стран на российский рынок. Возмещение производственного капитала в значительных размерах за счет государственных средств, позволяет европейским промысловым компаниям обеспечивать свою конкурентоспособность за счет собственной выручки от реализации продукции, при увеличении затрат на оплату труда, а также амортизационных расходов и выплат по кредитам.

В Российской Федерации в последние годы имели место определенные сдвиги в улучшении макроэкономических параметров: в 1999–2003 гг. налог на прибыль предприятий снижен с 36 до 24 %, в 2002–2007 гг. курс рубля по отношению к доллару США повысился на 17,8 %. Однако эти результаты не достаточны для того, чтобы на макроуровне создать необходимые экономические стимулы, позволяющие обеспечить подъем застойных отраслей (в частности, рыболовства). Необходимо существенно изменить видовой структуру российского импорта, повысив в нем удельный вес инвестиционных элементов. Так, в 2004 г. в общем объеме импорта РФ (равнявшемся 75,6 млрд. долл. США и составлявшем 41,3 % по отношению к экспорту), доля оборудования и механизмов составляла всего 27,6 %, что намного меньше, чем в развитых и быстро развивающихся странах.

Таблица 1

Отношение объема импорта оборудования и механизмов к ВВП в странах мира в 2002 – 2004 гг. (в % к показателям, исчисленным в долл. США в %).

Страна	2002 г.	2004 г.
Австралия	3,9	4,0
Австрия	14,1	9,6
Бангладеш	5,2	4,8
Бельгия	23,0	19,7
Болгария	5,2	5,4
Бразилия	4,1	2,4
Венгрия	29,8	31,4
Вьетнам	10,5	12,2
Германия	3,2	2,3
Гонконг	33,9	44,5
Греция	7,0	5,2
Дания	4,2	3,8
Израиль	4,3	4,2
Индия	1,5	1,8
Индонезия	2,5	2,5
Иран	4,8	4,7
Ирландия	21,7	14,8
Исландия	9,4	9,2
Испания	3,9	4,0
Италия	9,4	7,3
Камерун	4,4	2,8
Канада	9,4	8,2
Кения	5,4	4,0
Китай	8,1	10,3
Колумбия	5,4	5,6
Кот-д Ивуар	6,8	7,7
Латвия	15,5	15,4
Литва	18,8	17,9
Малайзия	12,6	12,4
Марокко	6,4	7,8
Мексика	12,6	13,5
Нигерия	5,7	3,9
Нидерланды	17,4	23,2
Новая Зеландия	11,3	8,3
Норвегия	7,3	7,5
ОАЭ	17,7	14,4
Пакистан	3,5	6,2
Перу	3,2	3,5
Польша	10,9	14,0
Португалия	10,6	13,1
Россия	4,8	5,3
Румыния	9,0	10,6
Саудовская Аравия	6,9	6,3
Сингапур	78,7	89,9
Словакия	26,6	28,2
Словения	16,8	18,0
Великобритания	12,6	12,2
США	2,6	2,9
Таиланд	23,3	25,0
Тайвань	17,8	21,7
Украина	8,7	12,0
Филиппины	16,1	17,6
Финляндия	5,9	2,7
Турция	4,7	3,4
Франция	4,7	4,5
Чехия	24,6	26,5
Чили	5,1	5,0
Швейцария	8,1	6,1
Швеция	12,7	13,1
Эстония	29,2	30,4
Южная Корея	11,3	11,5
Япония	2,7	3,1

В настоящее время основной недостаток в государственном регулировании рыбохозяйственного комплекса РФ заключается в том, что он не рассматривается как органическая часть экономики страны. В управлении этой отраслью отсутствует системный подход.

В Российской Федерации в составе промыслового флота суда со сроком службы до 5 лет составляют не более 2,8 %. С 2000 по 2005 гг. средняя стоимость одной тонны экспорта российской мороженой рыбопродукции снизилась на 10 %, удельный вес сырьевых товаров в общем объеме экспорта рыбопродукции увеличился с 67 до 80 %, рентабельность продаж уменьшилась с 4,0 до 3,4 %. Для поддержания своей конкурентоспособности на внутреннем рынке, российские производители рыбопродукции остро нуждаются в обновлении рыбопромыслового флота и перерабатывающего оборудования, прежде всего за счет импортных поставок новейших судов и технологических аппаратов.

В последние годы нарастает импорт рыбопродукции на российский рынок, при этом не всегда качественных ее видов. С 2004 г. по 2006 г. его объем увеличился на 51,4 %, при этом средняя цена таких рыбных товаров возросла на 79,9 %.

В современных условиях ускорение модернизации и повышение международной конкурентоспособности рыбохозяйственного комплекса страны, рост его вклада в продовольственную безопасность России можно обеспечить путем применения следующих макроэкономических инструментов:

– постепенного укрепления обменного курса рубля по отношению к доллару США и евро;

– дальнейшего снижения уровня налога на прибыль предприятий (организаций).

Предлагаемые меры позволят создать благоприятные экономические предпосылки для повышения предпринимательской активности как в экспортоориентированных отраслях, так и в отраслях, работающих на интенсивное импортозамещение.

Значительный рост цен импортируемой рыбопродукции обуславливает важность и своевременность решения в стране проблемы импортозамещения определенных видов рыбы и морепродуктов. В этих целях на государственном уровне необходимо создать экономические стимулы для поставок на российский рынок рыбопродукции, переработанной ведущими российскими производителями, обладающими современной технической базой и передовой технологией. Такими мерами должны стать:

– инвестиционный налоговый кредит;

– возмещение государством процентных ставок по кредитам, привлекаемым для закупки оборудования на условиях международного финансового лизинга;

– снижение ставок платы за водные биологические ресурсы при поставке их добывающими компаниями для береговой переработки и другие.

Также необходимо развивать международную кооперацию российских рыбохозяйственных компаний с ведущими мировыми производителями, прежде всего, в сфере новейшей технологии рыбодобычи и рыбопереработки.

Представляется также целесообразным разработать государственную программу создания особых экономических зон в приморских регионах России, предусмотрев в ней меры экономического стимулирования ведущих отечественных предприятий за крупномасштабные поставки на российский рынок переработанной рыбопродукции.

Продолжение следует

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.