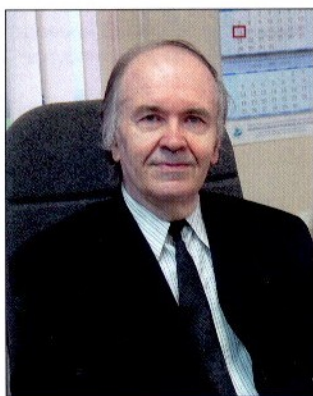




Факторы конкурентоспособности Использование мирового опыта в российских условиях

Продолжение



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

Оценка состояния рыбохозяйственного комплекса

В настоящее время Всероссийской ассоциацией рыбопромышленников и экспортеров (ВАРПЭ) совместно с научно-исследовательскими институтами РАН (Институт народно-хозяйственного прогнозирования РАН) и институтами рыбохозяйственного комплекса страны разрабатывается Федеральная целевая программа повышения эффективности использования производственного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2008-2012 годах (далее – Программа).

Рыбохозяйственный комплекс страны в современных условиях становится одним из важнейших секторов экономики. Он включает широкий комплекс взаимосвязанных видов деятельности: исследование сырьевой базы водных биологических ресурсов (ВБР), их добычу, переработку, транспортировку, хранение и доставку продукции потребителю.

Рыбохозяйственный комплекс страны в настоящее время находится в состоянии затяжного кризиса. Начиная с 1990 г. вылов рыбы и других ВБР неуклонно уменьшался, и его объемы составляли (по отношению к 1990 г., %): 1995 г. – 55,1, 1996 г. – 60,4, 1997 г. – 60,2, 1998 г. – 57,8, 1999 г. – 54,2, 2000 г. – 51,8, 2001 г. – 47,1, 2002 г. – 44,8, 2006 г. – 41,7. Падение объема рыбопромышленной продукции в 1991-2005 гг. привело к снижению роли отрасли в экономике, в обеспечении продовольственной безопасности населения. В 2006 г. ее удельный вес в общем объеме реализации промышленных товаров в стране составлял немногим более 1,0%, пищевой промышленности – 7,4%.

В плачевном состоянии находится российский рыбодобывающий флот. В насто-

ящее время он насчитывает 2840 промысловых судов. Реально эксплуатируются 1536 траулера или 54,0 %, из них сверхнормативные сроки эксплуатации имеют 26,8 % судов. Коэффициент обновления рыбодобывающих судов различных типов составляет 0,2-0,4 %, что переносит процесс их простого воспроизводства на десятки лет в будущее. Естественно, что это не позволяет использовать научно-технические достижения в рыбохозяйственной деятельности в необходимых масштабах.

Финансирование исследования промысловой базы водных биоресурсов (ВБР) осуществляется в незначительных размерах. Предельно бюрократизирован процесс квотирования ВБР. Так, например, квоты на их вылов в Исландии ежегодно определяются по 8-10 объектам, в Норвегии – по 10, а в России – по 250 объектам.

В 2004-2006 гг. в рыбохозяйственном комплексе России наметилась тенденция некоторой стабилизации производства после длительного периода его спада.

В 2006 г. общее число организаций составляло 5271, из которых было занято: в добыче и переработке – 79,0 %, в товарном рыболовстве – 5,0 %, машиностроении, судостроении и судоремонте – 1,9 %, производстве орудий лова и тары – 0,8 %, организации снабжения – 3,3 %, воспроизводстве и охране биоресурсов – 2,4 %, научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности – 1,3 %. Общая численность работающих в отрасли составляла 362 тыс. человек. 45,0 % предприятий отрасли были убыточными. Общий вылов ВБР судами рыбохозяйственного комплекса составил 3 млн. 260 тыс. тонн.

Доля рыбной отрасли в общей среднегодовой стоимости основных производственных фондов промышленности составляет 0,9 %, в общей численности занятых в промышленности – 0,5 %. Износ основных производственных фондов в рыбной отрасли приблизился к 60,0 %.

Рыбохозяйственный комплекс Российской Федерации обладает одним из самых больших в мире ресурсно-природных потенциалов. Приморские регионы страны на-

ходятся в природно-климатических условиях, создающих возможность для организации круглогодичного промысла, воспроизводства ВБР, создания предприятий по глубокой переработке морепродуктов, интенсивного развития морской аквакультуры.

Важнейшими промысловыми районами России являются Северо-Западная часть Тихого океана (Охотское, Берингово и Японское моря), которые обеспечивают 60,0 % общероссийского вылова (около 2 млн. т), и районы Северной Атлантики, в которых добывается 26,0 % рыбных ресурсов (0,9 млн. т).

За 10 месяцев 2006 г. во внутренних морских водах, территориальном море, исключительной экономической зоне и на континентальном шельфе Российской Федерации вылов ВБР составил 2097,7 тыс. тонн. Доли в общем вылове ВБР в основных бассейнах экономической зоны России распределились следующим образом (% к итогу): Дальневосточный бассейн – 83,9, Северный – 11,0, Балтийское море – 1,17, Азовское и Черное моря – 0,7, Каспийское море – 0,7.

По итогам 10 месяцев 2007 г. вылов ВБР – 2179,2 тыс. т, что составило 76,5 % от общероссийского и этот показатель превышал соответствующий показатель за 2006 г. на 3,9 %. Удельный вес основных бассейнов в общем вылове ВБР (% к итогу): Дальневосточный бассейн – 85,0 Северный бассейн – 11,5, Балтийское море – 1,4, Азовское и Черное моря – 0,9, Каспийское море – 0,6.

Таким образом, основными рыбопромысловыми бассейнами России по вылову ВБР являются Дальневосточный и Северный. Естественно, что и конкурентная стратегия Российской Федерации на долгосрочную перспективу в рыбохозяйственной деятельности должна быть направлена на ускоренное развитие территорий страны, предприятия которых осуществляют промышленное рыболовство в этих бассейнах. В соответствии с мировым опытом стран с высокоразвитым рыболовством, в береговой зоне указанных территорий должна быть сформирована цепь

рыбоперерабатывающих предприятий, обладающих современными технологиями и оборудованием по переработке ВБР.

Неэффективность рыбохозяйственной деятельности, прежде всего, связана с нерациональной организацией промысла ВБР. Низкая рентабельность промысла определяется переэксплуатацией запасов наиболее ценных видов водных биоресурсов, поставкой за рубеж сырья в необработанном виде с низким размером добавленной стоимости, с последующим реэкспортом этих же ресурсов в Россию в результате их переработки, неудовлетворительным финансированием и проведением научных исследований сырьевой базы отрасли в прибрежной зоне приморских территорий и в исключительной экономической зоне Российской Федерации.

В проекте федеральной целевой программы ВАРПЭ, наряду с инновационным вариантом развития рыбохозяйственного комплекса страны, рассматривается возможность сценария его инерционного развития на ближайшую перспективу. В этой связи, со всей определенностью необходимо подчеркнуть, что любой вариант инерционного развития неминуемо приведет рыбопромышленную отрасль к дальнейшей деградации в результате усиления международной конкуренции на мировом рынке. Инновационный же сценарий развития должен, прежде всего, основываться на системном подходе к совершенствованию механизмов управления рыбопромышленным комплексом страны при постоянном учете внешних и внутренних факторов, воздействующих на его состояние.

Мировой опыт стран с высокоразвитым или бурно развивающимся рыболовством свидетельствует, что при разработке стратегии развития рыбохозяйственного комплекса в первую очередь должна быть выявлена его ключевая функция, определяющая направление и эффективность. На обеспечении качественного осуществления этой функции и должны быть сосредоточены как собственные ресурсы рыбопромышленной отрасли, так и государственные средства, направляемые на его эффективное функционирование на всех уровнях.

Такой ключевой функцией рыбохозяйственной деятельности в условиях усиления конкуренции на мировом рынке является переработка сырьевых ресурсов с целью производства конечной рыбной продукции с максимально высоким уровнем добавленной стоимости, основанная на использовании современных инновационных технологий. Это означает, что финансовые ресурсы из различных источников должны быть, прежде всего, сосредоточены на ведущих рыбохозяйственных предприятиях страны, осуществляющих переработку рыбы и морепродуктов с использованием современных технологий. На ос-

нове концентрации финансовых ресурсов на обеспечении непрерывного совершенствования технологии переработки сырьевых ВБР, постоянного осуществления в производстве инноваций на ведущих предприятиях будет формироваться конкурентное преимущество рыбохозяйственного комплекса данной страны на мировом рынке. Достижение конкурентного преимущества в рыбопереработке позволяет обеспечить совершенствование всех других видов рыбохозяйственной деятельности (НИОКР, промысел рыбных объектов, развитие инфраструктуры, рыборазведение, аквакультура и др.)

Проблемы оптимизации функционирования российского рыбохозяйственного комплекса в долгосрочной перспективе

Основной социально-экономической проблемой рыбохозяйственного комплекса России является импортозамещение. Начиная с 2005 г. в страну завозится из зарубежных государств рыбопродукция общим объемом на сумму более 1 млрд. долл. США. Таким образом, предельно нуждаясь в финансировании своего развития, российская рыбопромышленная отрасль ежегодно теряет огромные валютные средства.

В 2006 г. объем ввоза зарубежной рыбопродукции в Россию превышал уровень 2000 г. в 7,8 раза, в 2000-2006 гг. среднегодовой темп роста импорта рыбопродукции составлял 40,8 %. При этом среднегодовой темп роста импортных поставок живой, свежей и охлажденной рыбы составлял 82,0 % (рост в 36,4 раза), рыбного филе – 74,8 % (рост в 28,5 раза), мороженой рыбы – 34,5 % (рост в 5,9 раза), вяленой, сушеной, соленой и копченой рыбы – 51,4 % (рост в 12 раз), ракообразных – 78,4 %, моллюсков – 78,6 %, рыбных консервов и икры – 17,5 %, консервов из ракообразных и моллюсков – 76,3 %. В импорте рыбопродукции большой удельный вес составляли поставки норвежской рыбы, произведенной способом искусственного выращивания, от которой многие высокоразвитые страны отказались.

Уникальной особенностью российского импортного рынка является то, что он – один из самых динамичных рыбных рынков в мире и темпы его роста остаются стабильно высокими. Это одновременно делает проблему импортозамещения рыбопродукции исключительно актуальной.

Стабильность высоких темпов роста импортных поставок рыбопродукции определяется, прежде всего, устойчивостью роста цен на основные виды импортируемой рыбы и морепродуктов. За период 2000-2006 гг. цены в среднегодовом исчислении увеличивались: на живую, свежую и охлажденную рыбу – на 40,8 %, (рост в 7,8 раза), на рыбное филе на 20,6 % (рост

в 3,1 раза), мороженую рыбу – 22,0 % (рост в 3,2 раза), вяленую, сушеную, соленую и копченую рыбу – 31,5 % (рост в 5,2 раза), ракообразные – 32,7 %, моллюски – 6,6 %, рыбные консервы и икру – 29,7 % и на консервы из ракообразных и моллюсков – на 22,4 %.

В этот период структура поставок рыбопродукции по импорту в целом изменялась в прогрессивном направлении. В 2000-2006 гг. доля поставок живой, свежей и охлажденной рыбы увеличилась с 1,8 % до 8,5 %, рыбного филе – с 4,3 % до 15,6 %, а доля поставок мороженой рыбы уменьшилась с 67,0 % до 50,9 %.

В 2006 г. среднегодовые импортные цены на рыбопродукцию сравнивались со среднегодовыми ценами российского экспорта. Среднегодовая цена одной тонны экспортируемой рыбопродукции составляла 1,56 тыс. долл. США, а импортной продукции – 1,57 тыс. долл. США. Как раз это обстоятельство делает настоящей и неотложной проблему импортозамещения рыбопродукции отечественной. При этом среднегодовая цена на одну тонну импортной мороженой рыбы составляла 1,22 тыс. долл. США, а цена российского экспорта – 1,26 тыс. долл. США. Среднегодовые импортные цены за одну тонну рыбных консервов и икры составляли 1,43 тыс. долл. США, а цены российского экспорта – 1,84 тыс. долл. США.

При реализации Программы (2008-2012 гг.) интенсивное импортозамещение поставками российских производителей должно осуществляться по тем видам рыбопродукции, импортные цены по которым сравнивались или приблизились к ценам российского экспорта. Решение проблемы импортозамещения по этим видам рыбопродукции позволит российскому рыбохозяйственному комплексу ежегодно увеличивать свою денежную выручку на 775,5 млн. долл. США (при условии повышения эффективности экспорта на основе производства продукции с высоким размером добавленной стоимости и сохранении общего стоимостного объема экспорта). Это позволит уже в 2008-2012 гг. обеспечить импортозамещение 58,1 % поставляемой рыбопродукции в стоимостном выражении. Передовыми предприятиями российского рыбохозяйственного комплекса одновременно должна решаться задача по импортозамещению такой ценной рыбопродукции как живая, свежая и охлажденная рыба. Поэтому стимулирование развития береговой переработки должно быть направлено как на эффективное импортозамещение, так одновременно и на повышение эффективности экспорта.

В 2000-2006 гг. структура российского экспорта рыбопродукции менялась не в лучшую сторону. Это выразилось в уменьшении экспортных поставок живой, свежей и охлажденной рыбы, а также рыбного филе. В рассматриваемый период

доля живой, свежей и охлажденной рыбы снизилась с 4,9 % до 0,3 %, рыбного филе – с 14,8 % до 11,5 %. Одновременно доля в экспортных поставках мороженой рыбы увеличилась с 55,9 % до 71,4 %. В то же время в этот период цена одной тонны живой, свежей и охлажденной рыбы увеличилась с 717,7 долл. США до 2000 долл. США, то есть 2,8 раза, цена одной тонны рыбного филе увеличилась в 2,1 раза: с 1621,5 долл. США до 3356,1 долл. США. Цена же одной тонны мороженой рыбы в этот период увеличилась с 1038,0 долл. США до 1265,6 долл. США, то есть всего на 21,9 %. Экспортные поставки рыбных консервов и икры в 2000-2006 гг. увеличились на 24,9 %, однако среднегодовая цена одной тонны этих видов рыбопродукции в этот период снизилась с 2670,9 долл. США до 1842,7 долл. США, то есть на 31,0 %.

Неблагоприятные изменения в структуре российского экспорта определили низкие темпы его роста в стоимостном выражении. Стоимостный объем российского экспорта в 2000-2006 гг. увеличился с 1518,9 млн. долл. США до 1972,8 млн. долл. США (на 29,9 %), его среднегодовой рост в этот период составил всего 4,4 %.

В условиях переориентации функционирования рыбохозяйственного комплекса страны на импортозамещение, его экспортная деятельность должна концентри-

роваться на наращивании объема поставок на внешний рынок живой, свежей и охлажденной рыбы и рыбного филе, а также вяленой, сушеной и копченой рыбы. Комплексное решение задач импортозамещения и экспорта делает необходимым существенное повышение эффективности функционирования российской рыбопромышленной отрасли в целом.

К нерешенным проблемам российской рыбной отрасли относятся, прежде всего: большой удельный вес в ее составе убыточных предприятий, низкий уровень освоения квот на вылов ВБР и недостаточная коммерческая привлекательность намечаемых инвестиционных проектов ее развития. Все эти отмеченные проблемы стали хронической болезнью еще и потому, что, как в 1990-е годы, так и в 2000-2006 гг. федеральные власти не предпринимали даже попыток их решить (Таблица 1).

При этом, в 2006г. удельный вес убыточных предприятий в рыболовстве и рыбноводстве составлял 48,8 %, а в рыбопереработке 43,4 %. Основными причинами стабильно большого удельного веса убыточных предприятий в отрасли являлись: отсталый технический уровень рыбохозяйственного комплекса страны в целом, излишне большое число малых предприятий, занимающихся выловом ВБР, их переработкой и экспортом, нерациональная организация распределения квот на вылов ВБР.

Выделяемые субъектам рыбохозяйственной деятельности квоты на вылов ВБР из года в год осваиваются недостаточно. Степень их освоения в 2000-2006 гг. представлена в *таблице 2* (% к общему объему выделенных квот).

Совокупность внешних и внутренних факторов определяет чрезвычайно низкую коммерческую привлекательность инвестиционных проектов в рыбохозяйственном комплексе страны в целом.

В 1991-2006 гг. произошло существенное уменьшение объемов финансирования рыбохозяйственной деятельности по всем источникам (см. *таблицу 3*, % к 1991 г.).

Имеет место тенденция снижения удельного веса собственных источников рыбопромышленных предприятий в финансировании производства. Удельный вес амортизации и прибыли в общей величине их средств в 2000-2006 гг. представлен в *таблице 4* (% к общей совокупности собственных и заемных средств).

За рассматриваемый период размер амортизации, направляемой на развитие производства, уменьшился в 4 раза, а прибыли – на 6,9 %. Эти обстоятельства делают необходимым создание условий, стимулирующих рыбохозяйственные предприятия к накоплению фондов амортизации и прибыли и их скорейшему reinvestированию в развитие производства.

Таблица 1.

Динамика роста числа убыточных предприятий в рыбной отрасли характеризуется следующими данными:

Удельный вес убыточных предприятий (в % к итогу всех предприятий)						
2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
41,8	43,9	51,7	50,5	47,8	46,7	45,0

Таблица 2.

2000 г.	2001 г.	2002г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
По промысловой деятельности в целом						
47,1	45,8	43,0	41,8	37,9	39,7	52,5
По промысловой деятельности в экономической зоне России						
58,5	59,9	57,4	58,5	49,7	50,3	65,3

Таблица 3.

Источники финансирования развития отрасли	1991 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
	Всего	100,0	16,7	8,4	5,7	5,0	6,6	10,1
Собственные и заемные средства	100,0	10,3	7,3	5,4	5,9	7,4	11,3	12,6
Федеральный бюджет	100,0	50,0	11,6	6,9	0,6	2,3	4,0	8,7

Таблица 4.

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Амортизация	21,0	22,4	30,0	38,9	20,6	35,6	4,3
Прибыль	30,5	55,2	50,0	37,0	35,3	34,6	23,3
Всего собственные средства	51,5	77,6	80,0	75,9	55,9	70,2	27,6

Международный финансовый лизинг

Современное рыбоперерабатывающее оборудование в России производится в незначительных объемах и только для переработки отдельных видов морепродуктов. По существу, это же относится к рыбоводству и рыболовству. В то же время, большого прогресса в производстве современного технологичного рыбоперерабатывающего оборудования достигли такие страны как Германия, Франция, Дания, Норвегия, США, Китай и Япония, комплектов оборудования для рыболовных заводов – Япония, в строительстве современных промысловых судов – США, Китай, Корея и другие страны. Однако в силу финансовых и законодательных условий, доступ на внешний рынок российских рыбохозяйственных компаний для приобретения иностранного оборудования, комплектов заводов и промысловых судов чрезвычайно ограничен. Это и провоцирует создание ситуации, когда в огромных объемах российское морское сырье поступает за границу и уже оттуда, после его переработки, возвращается на российский рынок, по возросшим в несколько раз ценам. В то же время, передовые российские рыбоперерабатывающие предприятия добились впечатляющих успехов по выпуску высококачественной рыбопродукции. Естественно, что международная конкурентоспособность российского рыбохозяйственного комплекса зависит, в определяющей мере, от снятия законодательных и финансовых ограничений по их доступу на мировой рынок и реализации, открывающихся в связи с этим возможностей по приобретению самого современного и высокотехнологичного иностранного оборудования.

Но для этого должны быть созданы необходимые законодательные предпосылки. К тому же компаниям, которые строят свой бизнес на ввозе в Россию импортной рыбопродукции, это чрезвычайно невыгодно.

Правовой основой применения финансового лизинга в рамках мировых хозяйственных связей является международная конвенция УНИДРУА (Международный институт унификации частного права), принятая в Оттаве 28 мая 1988 г. В бывшем Советском Союзе проводилась большая подготовительная работа по присоединению страны к этой Конвенции. Российская Федерация 8 февраля 1998 г. приняла Федеральный закон «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге». Государственной Думой РФ 11 сентября 1998 г. был принят Федеральный Закон «О лизинге», одобренный Советом Федерации 14 октября 1998 г. Этот закон должен был конкретизировать положение Кон-

венции УНИДРУА о международном финансовом лизинге, применительно к российским условиям. Однако принятие указанных федеральных законов не имело серьезных позитивных правовых последствий для российской экономики, так как они не учитывали международно-экономическую практику в области лизинга.

С серьезной критикой российского закона «О лизинге» выступили ведущие российские юристы в области гражданского права проф. М.И. Брагинский и проф. В.В. Витрянский, которые писали: «В результате внимательного изучения текста Федерального закона «О лизинге» складывается впечатление, что его разработчики при подготовке законопроекта и законодатель в процессе его принятия исходили из того, что в российском и международном частном праве отсутствуют какие-либо нормы, регулирующие договор лизинга. Только этим можно объяснить наличие в данном Федеральном законе большого числа положений, противоречащих не только нормам ГК, но и Конвенции о международном финансовом лизинге. Более того, само представление о договоре лизинга, его основных признаках и видах, которое следует из текста Федерального закона «О лизинге», оказалось иным по сравнению с тем, которое было положено в основу Оттавской конвенции и норм ГК о договоре финансовой аренды (лизинга)» (М.И. Брагинский, В.В. Витрянский «Договорное право». Книга вторая. М., 2000, стр. 557).

Сложившаяся ситуация с правовым регулированием лизинговых отношений в России, впоследствии создала большие трудности для предпринимателей как при заключении договоров лизинга, так и при их попытках использовать этот инструмент для повышения эффективности своей хозяйственной деятельности.

Использование международного финансового лизинга в российском рыбохозяйственном комплексе

Проблема импортозамещения рыбопродукции, завозимой в страну, является не только требующей неотложного решения, но и исключительно сложной, в силу сложившихся в российском рыбохозяйственном комплексе обстоятельств, прежде всего, в инвестиционной сфере. Ее решение делает необходимым комплексное использование современных экономических и правовых инструментов. Данная проблема должна быть правильно сформулирована. С самого начала необходимо отвергнуть подход, в соответствии с которым под импортозамещением понимают запрет ввоза на территорию страны рыбопродукции иностранных производителей и обеспечение, под прикрытием покровительственных пошлин, развития национально-рыбохозяйственного комплекса.

Известный специалист в области мировой экономики Пол Р. Кругман (*Международная экономика. Теория и политика, 2003 г., стр. 287-295*) утверждает, что осуществляемая в 1950-1970-е годы в Аргентине, Бразилии, Индии, Пакистане и других странах так называемая «импортозамещающая индустриализация» не дала положительного эффекта и не обеспечила ускорения социально-экономического развития этих стран. Это действительно так. Но дело в том, что политика руководства этих стран была направлена не на импортозамещение, а на вытеснение импорта из национальной экономики. А это совершенно разные вещи. Пол Кругман считает, что к ускорению социально-экономического развития страны в противовес политике импортозамещающей индустриализации приводит политика стимулирования экспорта. В этой связи, он приводит пример Южной Кореи, Гонконга, Сингапура. В качестве полемики можно было бы сослаться на не менее яркие факты быстрого экономического развития в послесловное время таких стран и территорий как Тайвань, Япония, а в настоящее время – Китай, Малайзия и Таиланд, которые обеспечили быстрый экономический рост на основе успешного сочетания политики импортозамещения с политикой стимулирования экспорта.

Национальное государство включает в процесс функционирования мировой экономики не только тогда, когда оно стимулирует экспорт, но и в случае эффективного осуществления политики импортозамещения. Это два равноправных способа включения экономики той или иной страны в глобальную экономику. Легче всего обеспечить механическое вытеснение импорта с территории страны, гораздо труднее научиться производить продукцию, которая по качеству и другим характеристикам ничем не отличалась бы от импортных образцов.

Для производства высококачественной продукции необходима современная техническая и технологическая база. В российском рыбохозяйственном комплексе только отдельные предприятия находятся на этом уровне. Проблема усугубляется тем, что в 1991-2006 гг. резко были снижены объемы финансирования рыбохозяйственного комплекса страны. По данным ОАО «ВНИЭРХ», в этот период объем инвестиций в отрасль уменьшился в 8,4 раза (ОАО «ВНИЭРХ». *Рыбохозяйственный комплекс России в 2006г., Москва, 2007, стр. 117*). Удельный вес инвестиций в рыбопромышленное производство в их общем объеме в экономике страны в указанные годы представлен в таблице 5 (% к общим инвестициям в стране).

В рассматриваемый период удельный вес инвестиций в рыбохозяйственный комплекс в их общем объеме в экономику уменьшился в 4,3 раза.



В то же время, в странах с развитым рыболовством происходил интенсивный процесс концентрации инвестиций на передовых в техническом отношении рыбохозяйственных предприятиях. По данным издательства IntraFish Media, 25 ведущих европейских рыбохозяйственных компаний с совокупным годовым оборотом, составляющим 19,1 млрд. долл. США, все больше закрепляют за собой позиции лидеров в поставке продуктов питания на мировом рынке. Ожидается, что к концу 2007 г. в Европе будет пять рыбохозяйственных компаний с годовым оборотом более одного млрд. долл. США каждая.

Усиление на мировом рынке глобальной конкуренции делает настоятельно необходимым применение новых эффективных экономических и правовых инструментов к управлению инвестициями в рыбохозяйственном комплексе страны. Одним из них является международный финансовый лизинг.

Предпосылкой применения лизинга является развитие в рыбной отрасли арендных отношений. Изменение их структуры в рыбохозяйственном комплексе России в 2003-2006 гг. представлено в *таблице 5*.

С 2003 г. по 2006 г. в рыболовстве объем арендованных основных средств уменьшился в 2,7 раза. Основная причина связана с тем, что в указанный период квоты на вылов ВБР предоставлялись, прежде всего, субъектам хозяйственной деятельности, имеющим собственные суда. В то же время в рыбоводстве использование арендованных основных средств увеличилось в 1,9 раза. В береговой рыбопереработке этот показатель снизился в 2,5 раза, при этом удельный вес предприятий данной подотрасли в общем объеме арендованных основных средств рыбохозяйственного комплекса увеличился с 31,8 % до 32,5 %. Уменьше-

ние объема аренды основных средств береговыми рыбоперерабатывающими предприятиями свидетельствует о недостаточной эффективности этой формы экономических отношений в современных условиях. Вместе с тем, важно отметить, что в аренде основных средств крайне нуждаются российские рыбоводные заводы. В 2003-2006 гг. они увеличили объем такой аренды с 133,6 млн. руб. до 256,35 млн. руб. (ОАО «ВНИЭРХ», *Рыбохозяйственный комплекс России в 2006 г.*, Москва, 2007, стр. 138).

Уменьшение объема аренды основных средств предприятиями российского рыбохозяйственного комплекса в условиях ограниченных размеров капиталовложений в проекты развития этого комплекса связано с тем, что предприниматели, занимающиеся рыбохозяйственной деятельностью, отдают безусловное предпочтение праву собственности на основные средства, а не их аренде. Однако такой подход не учитывает эволюцию арендных отношений в условиях современного научно-технического прогресса и технологического подъема производства, а также быстрое изменение, в связи с этим, требований к используемой технике и технологии.

Как известно, в римском праве различались понятия собственности, владения (*possessio civilis*) и держания (*detentio*). Уже в поздний период римской истории арендатор имущества мог являться простым его держателем от имени собственника, а мог являться и полноправным его владельцем, использующим это имущество по своему усмотрению. В этой связи, известный специалист по римскому праву проф. И.Б. Новицкий отмечал, что «необходимо иметь в виду, что в более развитом римском праве «владение» и «право собственности» – различные категории, которые могли совпадать в одном и том же лице, но могли и разъединяться. Владение представляло собой именно фактическое обладание, однако связанное с юридическими последствиями, прежде всего, снабженное юридической защитой. Юридическая защита владения характерна тем, что она давалась вне зависимости от того, имеет ли данный владелец вещи право собственности на нее или нет» (И.Б. Новицкий. *Основы римского гражданского права*, М., 1960, стр. 75, 76).

В условиях ускоряющегося научно-технического прогресса, сокращения сроков замены высокотехнологичных изделий

Таблица 5.

1991 г.	2000 г.	2001 г.	2003 г.	2005 г.	2006 г.
0,52	0,26	0,13	0,09	0,11	0,12

Таблица 6.

Годы	Рыболовство	Рыбоводство	Береговая рыбопереработка
2003г.	67,5	0,7	31,8
2004г.	66,3	3,1	30,6
2005г.	64,1	3,4	32,5
2006г.	64,1	3,4	32,5

на еще более эффективные в потреблении, титул частной собственности на имущество может стать обузой для собственника. Не подлежит сомнению, что в настоящее время для потребителя выгоднее быть временным владельцем высокотехнологического изделия, чем собственником его давно устаревшего аналога. Именно особенности ускоряющегося научно-технического прогресса производства предопределили широкие масштабы распространения лизинга заводов и новейшего оборудования в странах с высокоразвитой экономикой, особенно современной его формы – финансового лизинга.

В мировой практике имущественных отношений под финансовым лизингом понимается система экономических отношений, возникающая между лизингодателем и лизингополучателем в процессе сдачи за плату во временное пользование комплектов заводов и производственного оборудования. Лизингополучатель по частям расплачивается с лизингодателем выручкой от реализации произведенной на данном оборудовании продукции. Особенности финансового лизинга, отличающие его от обычного оперативного лизинга, проявляются в том, что:

1) отношения между лизингодателем и лизингополучателем носят долгосрочный характер (срок финансового лизинга оборудования определяется периодом его полной окупаемости);

2) расчет с лизингодателем (собственником оборудования) осуществляется, как правило, через амортизационные отчисления от использования оборудования;

3) лизингополучатель, как правило, становится собственником этого оборудования после периодического погашения всей суммы платежей.

Поскольку в условиях научно-технического прогресса высокотехнологичное оборудование становится все более дорогим, в высокоразвитых и быстроразвивающихся странах финансовый лизинг комплектов заводов и оборудования приобретает все более широкое распространение.

Хотя финансовый лизинг и является для России относительно новым видом инвестиционной деятельности, его потенциальные возможности как финансового механизма стимулирования предпринимательской деятельности, по оценкам международных экспертов, исключительно велики. Лизинг, по существу, является специфической формой финансирования вложений на приобретение машин, оборудования, зданий и сооружений и других элементов основного капитала при посредстве специализированной финансовой компании, которая выступает в качестве лизингодателя. Приоритетное значение при осуществлении лизинговых операций имеет лизинг машин, оборудования, транспортных средств и сооружений производственного значения. Принципиальную важ-

ность представляет то обстоятельство, что лизинговые отношения выходят за границы аренды и имеют самостоятельное содержание, не совпадающее с отношениями аренды. В частности, не правомерно рассматривать срок лизинга как срок полной амортизации предмета лизинга.

Коренным здесь является вопрос, что первично – сроки лизинга или сроки амортизации лизингового оборудования. Если сроки амортизации лизингового оборудования, то получается, что международный поставщик новейшей техники при заключении контракта на лизинг оборудования должен исходить из установленных в России сроков его физического износа. В результате, российский покупатель на международном рынке оборудования может его приобретать по остаточному принципу – только то оборудование, которое не нужно его конкурентам. Срок лизинга не может ориентироваться на принятые в России сроки службы оборудования. Как раз наоборот, срок полной амортизации оборудования должен вытекать из сроков контрактов на лизинг оборудования, принятых в международной практике.

По оценкам международных экспертов, финансовый лизинг может представлять выгоду для всех его участников, если срок контракта на финансовый лизинг составляет 50-75 % от срока эффективной службы оборудования. Отсюда следует, что для погашения лизинговых платежей должен использоваться механизм ускоренной амортизации основных производственных фондов. Представители российских банков, как правило, подчеркивают, что в западных странах широкое развитие лизинговых операций связано с налоговыми и амортизационными льготами, что позволяет снизить общую стоимость сделки. Опрос, проведенный среди российских банков, показал, что банковские эксперты считают, что более низкая общая стоимость лизинговой сделки позволяет повысить вероятность заключения международного лизингового договора и его осуществления и снизить бремя долгов как для лизингодателя, так и для лизингополучателя.

Вышеуказанные обстоятельства привели в российских условиях к ряду ограничений, которые тормозят развитие лизинга:

1. Сведение сложного и специфического комплекса экономико-правовых отношений, определяющих сущность лизинга, к простым арендным отношениям. Последние же для эффективно развивающихся предприятий, как правило, менее интересны и выгодны, чем отношения купли-продажи имущества и закрепления его в собственности.

2. Ориентация на лизинговые сделки ограниченного круга отраслей – автотранспорта, телекоммуникаций, электроэнергетики, коммерческой недвижимости и

сельского хозяйства. Незаинтересованность в лизинге динамично развивающихся предприятий основной массы обрабатывающих отраслей из-за невыгодности применяемых на практике лизинговых схем.

3. Ориентация на лизинг, прежде всего, малых и средних предприятий, которые с помощью лизинговых схем надеются решить свои внутренние проблемы (в частности, снизить налог на имущество, путем применения методов ускоренной амортизации производственных фондов). Само по себе это может быть и не плохо, но имеет ограниченное отношение к задачам стимулирования развития производства.

4. Незаинтересованность большинства российских регионов в поощрении применения лизинга (за исключением Нижегородской области, Москвы, Петербурга и некоторых других) из-за снижения налогооблагаемой базы региональных бюджетов. По нашему мнению, лизинг должен, прежде всего, стимулировать быстрое расширение и перевооружение производства в высокотехнологичных сферах производственной деятельности, расширение масштабов деятельности и повышение конкурентоспособности крупных, динамично развивающихся предприятий.

Ведущий российский специалист по правовым вопросам лизинга Е.В. Кабатова подчеркивает: «На первой сессии Европейской федерации ассоциаций лизинговых компаний (*European Federation of Equipment Leasing Company Association – Leaseurope*) отмечено, что никто не может точно определить, что же такое лизинг. И все же, специалисты не прекращают поисков ответа на этот вопрос. Одни авторы анализируют лизинг с помощью традиционных институтов гражданского права – договоров аренды, купли-продажи, займа, поручения в пользу третьего лица. Другие утверждают, что сложность и оригинальность отношений, складывающихся при лизинге, дает основание рассматривать их как особые отношения» (*Гражданское и торговое право зарубежных государств, II том, Москва, «Международные отношения», 2006, стр. 105*).

В 1976 г. состоялась первая сессия Европейской ассоциации лизинговых компаний. Однако до сих пор сохраняется нечеткое определение сущности лизинга. На практике оно приводит к неэффективному использованию этого исключительно важного социально-экономического инструмента регулирования хозяйственных отношений.

По нашему мнению, выявление содержательной стороны финансового лизинга возможно только на основе глубокого анализа эволюции арендных отношений в мировой хозяйственной практике.

Сущность финансового лизинга – это продажа права на управление оборудованием производственному пред-

приятно с целью повышения результативности его использования, как в текущих условиях его эксплуатации, так и в долгосрочном периоде и своевременного взноса платежей собственнику оборудования за приобретаемое право, размер которого зависит от эффективности его эксплуатации.

Целесообразность продажи этого права собственником определяется тем, что для эффективного управления процессом использования оборудования приоритетное значение имеет не собственности на это оборудование, ввиду его сложности, а квалификация персонала, который будет его использовать. Внося в обусловленные контрактом сроки периодические платежи собственнику оборудования, пользователь приобретает право на дальнейшее управление процессом использования указанного оборудования.

Способность лизингополучателя осуществлять периодические платежи зависит от действия трех факторов:

- производительности используемого оборудования;
- эффективности управления процессом его использования;
- величины норм амортизации, регулирующих размер амортизационного фонда.

Оборудование приобретается у конкретного поставщика на срок, соответствующий заказу лизингополучателя. Лизинговая компания – это посредническая финансовая организация между производителем оборудования и его пользователем. Основная функция лизингодателя состоит в финансировании сделки в полном объеме за счет собственных или заемных средств. Лизинговой компании становится выгодным привлекать заемные средства для оплаты оборудования только при гарантированных платежах лизингополучателя за его использование. Однако финансовый лизинг при определенных условиях становится выгодным и лизингополучателю. Он, прежде всего, побуждает предпринимателя максимизировать долю активной части производственных фондов в их составе. Чем больше доля активной части производственных фондов, тем за большую их долю он периодически вносит частичную оплату, используя в производственных целях всю совокупность находящихся в его распоряжении фондов.

В этих условиях финансовый лизинг оборудования стимулирует научно-технический прогресс, побуждая предпринимателя оптимизировать конструкцию зданий и сооружений, применять новые материалы для их строительства с целью увеличения удельного веса стоимости оборудования в общей стоимости основных производственных фондов. В процессе применения оборудования, предприниматель заинтересован максимально использовать его проектную производительность, увеличивать время его полезной работы, сокра-

тить производственный цикл и уменьшать долю брака в объеме произведенной продукции.

Совокупность указанных факторов определяет исключительную выгодность финансового лизинга в рыбохозяйственной деятельности.

В 2000-2006 гг. в технологической составляющей инвестиций в рыбохозяйственную деятельность на долю машин и оборудования приходилось 80-85 %. Эти данные подтверждают объективную количественную возможность широкого использования финансового лизинга в быстром техническом перевооружении рыбохозяйственного комплекса страны. При таких условиях становится экономически целесообразным и выгодным применять механизм ускоренной амортизации активной части основных производственных фондов, так как она способствует оптимизации всей структуры имеющихся на предприятии основных фондов, в чем заинтересован каждый современный предприниматель.

Международная практика привлечения инвестиций

В середине 80-х годов прошлого века произошло заметное ускорение технологического совершенствования производства, прежде всего, в развитых западных странах. Этот процесс захватил прибрежные и островные страны и территории. Например, Исландия начала осуществлять интенсивное перевооружение береговых рыбоперерабатывающих предприятий, Ирландия – проводить совершенствование налогового законодательства с целью привлечения прямых иностранных инвестиций и т. д. Современная технология позволяла странам повысить свою конкурентоспособность, однако она была очень дорогой и стоимость ее непрерывно возрастала. Ограниченность своих финансовых возможностей в первую очередь ощутили развивающиеся страны, вступившие на путь интенсивного научно-технического прогресса. Обычный путь использования кредита для финансирования технического совершенствования производства для компаний многих стран оказался не всегда применимым. Это объяснялось тем, что кредиты иностранных банков компаниям той или иной страны зависели часто от международного финансового рейтинга государства, который определялся состоянием его платежного баланса.

Поэтому для многих динамично развивающихся стран основными средствами привлечения прямых иностранных инвестиций стали налоговые льготы и использование международного финансового лизинга как эффективного механизма управления развивающимся производством. В результате, резко возросли темпы привлече-

ния прямых иностранных инвестиций. Так, в различных странах в 1990-2000 гг. среднегодовые темпы привлечения прямых иностранных инвестиций составили (в %): Австралия – 5,1 %, Вьетнам – 62,7 %, Гонконг – 43,6 %, Канада – 15,3 %, Китай – 27,9 %, Малайзия – 9,0 %, Мексика – 17,8 %, Перу – 29,8 %, Республика Корея – 29,2 %, США – 19,3 %, Тайвань – 14,0 %, Филиппины – 10,9 %, Чили – 20,1 %, Япония – 16,7 %, страны АТЭС – 19,3 %, страны мира в целом – 20,1 %. Одновременно во многих странах возросли темпы использования в производственной деятельности механизма международного финансового лизинга.

В странах Европы в 1984-1996 гг. среднегодовые темпы роста объема лизинговых сделок составили: по общему объему – 14,3 %, по лизингу движимого имущества – 12,7 %, по лизингу недвижимого имущества – 12,9 %. В этот период в общем объеме лизинга примерно 85,0 % составлял лизинг движимого имущества и 15,0 % – лизинг недвижимости. В различных странах лизинг машин, оборудования и информационных систем в общем объеме лизинга движимого имущества в этот период составлял: в Великобритании – 40,6 %, Франции – 52,5 %, Италии – 46,6 %, Германии – 19,0 %, в Европе в целом – 35,7 %.

Таким образом, инструменты финансового лизинга использовались, прежде всего, для ускорения технического обновления производства и внедрения современных технологий. В указанных государствах стимулирование расширения масштабов использования международного финансового лизинга было направлено на решение следующих долгосрочных задач: ускорение окупаемости инвестиций, создание условий для выпуска компаниями конкурентоспособной продукции, расширение масштабов выпуска высокотехнологичной продукции на мировой рынок, сокращение сроков внедрения в производство инноваций, комплексное использование отраслевого научно-технического потенциала. В то же время, по мере развития научно-технического прогресса, затраты на лизинговые сделки резко возрастают. Как известно, общая сумма лизинговых платежей лизингополучателя лизингодателю за используемое оборудование включают: сумму, возмещающую полную стоимость лизингового имущества; сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга; комиссионное вознаграждение лизингодателю; сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества; иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Быстрая окупаемость этих затрат возможна только при предоставлении компаниям, участвующим в лизинговых сделках, налоговых и амортизационных льгот. В

послевоенное время законодательство многих европейских стран предусматривало применение ускоренной амортизации для сокращения сроков восстановления основного капитала на новой технической основе. Соответствующие законодательные акты были приняты в ФРГ (1948 г.), Франции (1960 г.). Методы ускоренной амортизации основных производственных фондов широко использовались в США и Великобритании. Эти мероприятия создали экономико-правовую основу для использования методов финансового лизинга в качестве стимулирования инвестиций и применения в производстве инноваций. Это также позволяло обеспечить стопроцентное списание основного капитала в первые 1-2 года его эксплуатации, широко использовать для ускорения окупаемости капитала инвестиционный налоговый кредит.

Институциональные преобразования

С 1991 г. по 2006 г. количество функционирующих предприятий в российской рыбохозяйственном комплексе возросло с 1350 до 5271, то есть в 3,9 раза.

В 2000-2006 гг. число малых предприятий, занимающихся рыбопромышленной деятельностью, увеличилось в 2,4 раза (с 1630 до 3920). В 2006 г. в частном секторе рыбной отрасли функционировало 95,7 % зарегистрированных субъектов хозяйственной деятельности. Из них малые предприятия составляли 71,0 %, объем их вылова ВБР составлял всего 30,0 % общего вылова биоресурсов.

При устойчивом падении уловов одновременно происходил непрерывный рост цен на реализуемую на российском рынке рыбопродукцию. В частности, в 2000-2006 гг. среднегодовой рост розничных цен на необработанную мороженую рыбопродукцию составлял 13,4 %. В 1991-2006 гг. удельный вес заработной платы специалистов рыбной отрасли в структуре себестоимости реализуемой рыбной продукции снизился с 27,7 % в 1991 г. до 16,3 %, то есть в 1,7 раза. В указанный период из отрасли постоянно происходил отток наиболее квалифицированных работников.

Чтобы преодолеть отмеченные негативные тенденции в рыбохозяйственной сфере страны, необходимо осуществить глубокие институциональные преобразования. Эти преобразования должны быть направлены на концентрацию трудовых, материальных и финансовых ресурсов на передовых в научно-техническом отношении предприятиях, активно использующих в своей деятельности новейшие инновационные технологии и обеспечивающих максимальный прирост добавленной стоимости, приходящийся на единицу выпускаемой продукции.

Мобилизация научно-технического потенциала

По состоянию на 1 января 2007 г. в отрасли функционировало 26 научно-исследовательских институтов и организаций, в которых работало 5,8 тыс. чел., занятых в сфере науки и научного обслуживания. Однако в настоящее время отсутствует должная координация их деятельности и целенаправленная ориентация на осуществление разработок мирового уровня. Исследования сырьевой базы ВБР проводятся не в полном объеме и в не намеченные сроки, что резко снижает качество производимых работ и отрицательно сказывается на эффективности функционирования рыбохозяйственного комплекса страны в целом.

Рационализация промысла ВБР

Несмотря на позитивный мировой опыт, в России до сих пор не решена задача закрепления квот на вылов ВБР за промысловыми судами на весь срок их эксплуатации, что не позволяет повысить привлекательность инвестиционных проектов в рыбохозяйственной сфере. Потенциальные инвесторы лишены возможности приобретения квот на вылов ВБР на вторичном рынке с целью оптимизации перспективных инвестиционных проектов. Невозможно ставить вопрос о широкомасштабном привлечении инвестиций в рыбную отрасль, если процесс закрепления квот за субъектами рыбохозяйственной деятельности носит чисто административный характер. Отсутствие же инвестиций приводит к тому, что выделяемые квоты на вылов ВБР ежегодно осваиваются ими только на 60-65 %. В отрасли отсутствует механизм стимулирования реинвестиций прибыли в новейшее оборудование. В условиях предстоящего вступления России в ВТО абсолютно недопустима ситуация, когда предприятия российского рыбохозяйственного комплекса используют технически худшее оборудование, чем их конкуренты из стран с развитой экономикой или быстроразвивающихся стран Юго-Восточной Азии и Южной Америки.

Нормативная правовая база рыбохозяйственного комплекса

Прежде всего, должны быть приведены в соответствие федеральные и региональные нормативные акты, регулирующие рыбохозяйственную деятельность во всех прибрежных регионах России. Только при обеспечении состояния равновесия между федеральными и региональными актами, на основе использования принципа дополнительности, могут быть созданы условия для их успешного взаимосвя-

занного действия в долгосрочной перспективе, благоприятного воздействия на рыбопромышленное производство в каждом прибрежном регионе.

В условиях вступления России в ВТО более полно, при совершенствовании национального законодательства в рыбохозяйственной сфере, должен использоваться опыт законодательства стран с высококоразвитым и быстро развивающимся рыболовством. Должно быть устранено коренное противоречие между принятым в 1998 г. российским федеральным Законом «О финансовой аренде (лизинге)» и Оттавской конвенцией 1988 г. УНИДРУА «О международном финансовом лизинге».

Повышение эффективности экспортно-импортных операций

В 2006 г. объем экспорта рыбы и морепродуктов Российской Федерации составил 1972,8 млн. долл. США. Средняя стоимость одной тонны экспортируемой рыбопродукции равнялась 1560,9 долл. США.

В течение многих лет российская рыбопродукция, поставляемая на экспорт, по своей стоимости остается очень низкой.

Экспериментальная проверка ускоренной амортизации

Расчеты по выяснению возможностей применения ускоренной амортизации активной части основных производственных фондов производились на примере функционирования передовых рыбоперерабатывающих предприятий Курильских островов в период их быстрого роста в 1995-2000 гг.

В расчетах использовалась концепция динамической амортизации, впервые выдвинутая одним из классиков менеджмента немецким ученым Ойгеном Шмаленбахом в начале XX-го столетия.

Как отмечает прогрессивный французский экономист, проф. университета Париж-Дофин Жак Ришар: «На уяснение такого понятия, как амортизация, было потрачено много чернил... Ее динамическая концепция формировалась очень медленно. До начала XX века старая статическая концепция амортизации как «обесценения» доминировала в бухгалтерской литературе. Хотя на практике уже складывалась динамическая концепция...». И далее он продолжает: «Только в 1908 г. в статье Шмаленбаха была четко сформулирована динамическая теория амортизации. Тезисы Шмаленбаха можно представить следующим образом:

1) динамическая амортизация не связана с обесценением (потерей стоимости) соответствующих активов;

2) динамическая амортизация – это процесс переноса стоимости (стоимости покупки или производства, например, какой-нибудь машины, оборудования и т.д.);

3) перенос стоимости обусловлен режимом эксплуатации оборудования... динамическая амортизация будет распределена по принципу перенесения стоимости в зависимости от той пользы, которую приносит машина или здание...» (Ж. Ришар. *Бухгалтерский учет: теория и практика*. М.: «Финансы и статистика», 2000, с. 81-82).

Со всей определенностью встает вопрос о смысле этой пользы. Не является ли она просто результатом соединения в машине или оборудовании овестьствованного накопленного человеческого опыта и опыта их эффективного использования? Если так, то мы должны обратиться к знаменитой в кругах специалистов по менеджменту «кривой опыта».

В 1920-х годах американская компания «Curtiss Aircraft» предложила концепцию «кривой обучения» или «кривой опыта», согласно которой, по мере увеличения объема выпуска продукции, компания, «обучаясь», накапливает производственный опыт, в результате которого снижается себестоимость единицы произведенной продукции (Стюарт Крейнер. *Ключевые идеи менеджмента*. М., 2002, с. 91). В дальнейшем «кривая опыта» была подтверждена исследователями на многочисленных примерах из разных отраслей промышленности. В соответствии с «кривой опыта» считается, что если объем производства удваивается, то размер снижения издержек производства составляет до 1/3 себестоимости этой продукции. Значительный накопительный эффект «кривой опыта» приводит через определенный период времени к существенному снижению себестоимости единицы продукции, и компания получает значительное конкурентное преимущество на мировом рынке, так как

накопленный производственный опыт при крупномасштабном расширении производства позволяет существенно снижать себестоимость производимой продукции. Чем выше эффект кривой освоения опыта, тем значительно сокращаются затраты той компании, которая имеет наибольший накопленный объем выпуска продукции (А.А. Томпсон мл., А.Дж. Стрикленд III. *Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации*. М., 2000, с. 82).

Полученная в результате использования этого опыта, экономия увеличивается при расширении масштабов производства, так как постоянные затраты, составляющие существенную часть себестоимости продукции, не изменяясь по своей величине относятся на каждую единицу увеличенного объема производимой продукции. Экономия также может возрастать, если компания реализует товары крупными партиями, «что расширяет базу для накопления опыта» (Г. Ассэль. *Маркетинг: принципы и стратегия*. М., 1999, с. 167).

Генри Минцберг, Брюс Альстрэнд и Джозеф Лэмפל прямо заявляют, что «дополнительные денежные средства, требуемые для поддержания доли рынка, есть функция темпа роста» (Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмפל. *Школы стратегий*. Санкт-Петербург, 2000, с. 82).

Наиболее полно эффект кривой опыта в снижении себестоимости производимой продукции и увеличении темпов экономического роста проявляется при использовании передовой технологии в процессе повторяющихся производственных циклов расширения выпуска продукции, что одновременно приводит к накоплению производственного опыта в расширенных масштабах.

Приведенные выше теоретические подходы, в сочетании с обобщением производственного опыта эффективно работающих рыбоперерабатывающих компаний Курильских островов, позволили нам сделать вывод, что динамическая амортизация (и производные от нее различные методы ускоренной амортизации) и является наиболее эффективным средством управления темпами экономического роста. Один из ведущих консультантов по управлению Ричард Кох, характеризуя эффективность применения на практике кривой опыта, пишет: «Преимущество данного метода экономического анализа состоит в том, что он точно указывает на точку, в которой в определенный момент времени должны находиться издержки компании... и ставит перед фирмой цель, которую ей следует достичь» (Р. Кох *Менеджмент и финансы от А до Я*. Санкт-Петербург, 1999, стр. 156).

На графиках приведены две кривые опыта. Первая – отражает ожидаемую динамику снижения себестоимости рыбной продукции, произведенной в 1995-2000 гг. в Курильском районе Сахалинской области (среднегодовой темп роста выпуска продукции – 50,8 %, период удвоения выпуска продукции – 20,3 мес.).

Вторая кривая отражает ожидаемую динамику снижения себестоимости рыбной продукции, произведенной в Северо-Курильском районе в 1995-2000 гг. (среднегодовой темп роста выпуска продукции – 15 %, период удвоения выпуска продукции – 48,5 мес.).

Обе кривые отражают динамику процента снижения себестоимости продукции в предположении, что при удвоении объема выпуска рыбной продукции, себестоимость единицы продукции снижается на 33 %, при прочих равных условиях.



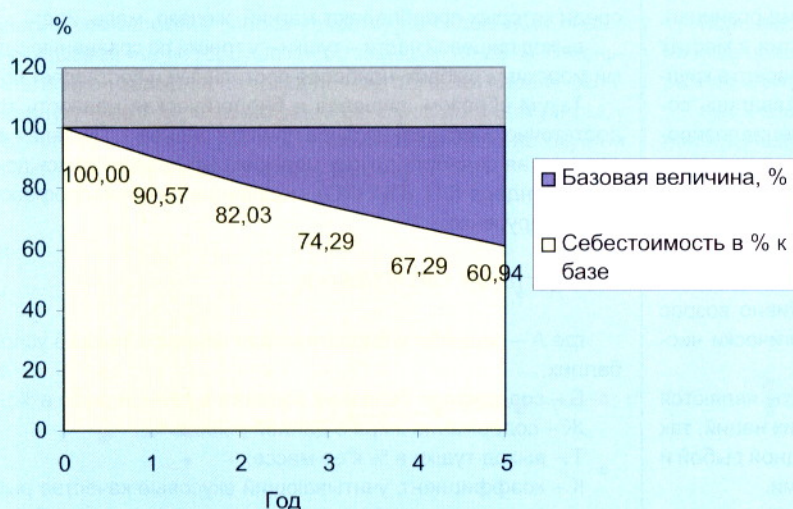
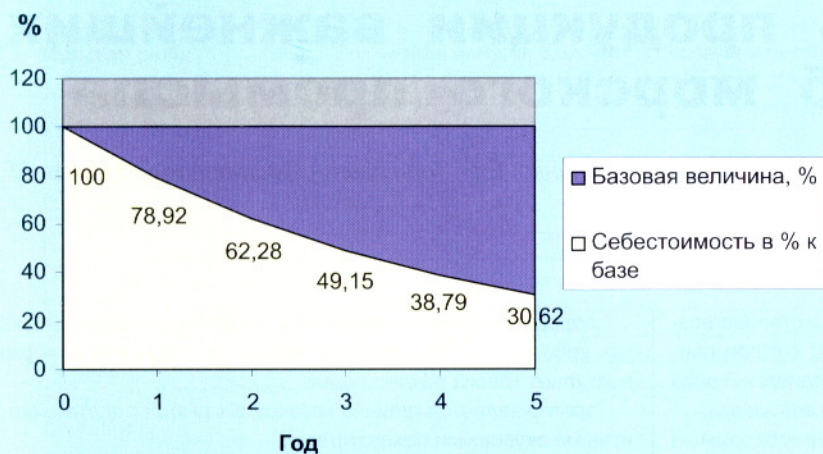


График 1 показывает, что средний темп снижения себестоимости в Курильском районе, при прочих равных условиях, за 5 лет составит 21 %. В соответствии с полученными результатами, динамическая амортизация должна быть определена следующим образом. Берутся средние затраты амортизации в себестоимости

рыбной промышленности России, которые составляют 5 %. Возможное среднее годовое снижение себестоимости производства рыбной продукции в Курильском районе в соответствии с кривой опыта составит 21 %. Определяется возможный коэффициент ускорения амортизации производственных фондов. Он составит:

$(5+21):5=5,2$ раза. Средняя норма амортизации производственных фондов в рыбной промышленности России составляет 10 %. С учетом коэффициента ускорения, «потолок» динамической амортизации составит: $10\% \times 5,2 = 52\%$. Это та норма ускоренной амортизации, использование которой в качестве средства управления темпами роста выпуска продукции, позволит обеспечить ежегодно в течение 5 лет ее рост в Курильском районе в размере 50,8 %.

Соответствующий расчет для Северо-Курильского района (график 2) дает следующие результаты: ежегодное снижение себестоимости производства рыбной продукции – 9 %. Возможный коэффициент ускорения амортизации: $(5+9):5 = 2,8$ раза. «Потолок» динамической амортизации составит: $10\% \times 2,8 = 28\%$. Таким образом, использование этой нормы амортизации в качестве средства управления темпами роста выпуска рыбопродукции позволит обеспечить в Северо-Курильском районе в течение 5 лет средний темп роста – 15 %.

Если амортизация производственных фондов в 28 % в периоды полного их обновления, на основе операций финансового лизинга или других контрактов приобретения нового оборудования, окажется недостаточной для погашения платежей в заданные контрактом сроки их погашения, то для возмещения повышенных затрат на амортизацию в себестоимости намечаемой к выпуску продукции, должен использоваться механизм инвестиционного налогового кредита.

Таблицы составлены на основании материалов ОАО ВНИЭРХ («Белая книга. Рыбохозяйственный комплекс России в 2006 году». М., 2007).

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 the fisheries branch development and influence of strategic competitive advantage on possibility to intensify the production of qualitative fish products in connection with world market conditions.

